
Do *Homo Economicus* ao *Rational Economic Man*: uma história do agente económico

André Carlos Ribeiro Quintas

Dissertação
Mestrado em Economia

Orientado por
Diogo Campos Monteiro de Melo Lourenço

2018

Agradecimentos:

Aos meus pais, pelo enorme esforço que fizeram ao longo de todos estes anos, com enormes sacrifícios pessoais e financeiros, para que este momento se pudesse realizar. Por todas as lições, repreensões, e conselhos que me deram, pela palavra amiga no momento mau. Por terem acreditado sempre que isto seria possível. Por tudo o que fizeram por mim, o meu muito obrigado, este trabalho é para vocês.

Queria agradecer ao professor Diogo Lourenço, meu orientador neste trabalho, pela tremenda disponibilidade, pelos sábios conselhos que prestou e pelo enorme conhecimento que me transmitiu ao longo do ano que me possibilitou um grande crescimento intelectual. Foi sem dúvida alguém que sempre esteve presente ao longo deste ano, motivando-me em todos os momentos. Por tudo isto, o meu obrigado professor!

Aos meus amigos, com quem passei momentos de grande felicidade ao longo destes 5 anos, com quem aprendi muito e me ajudaram a ser a pessoa que hoje sou. Em particular, ao Diogo Barros e ao Rui Rocha, companheiros de curso e que ao longo deste ano foram também companheiros de casa, com quem passei momentos que jamais esquecerei. Ao Rodrigo Areal, meu companheiro de estudos há 8 anos, com quem vivi tão bons momentos. Ao Carlos Maio, meu amigo de todas as horas.

Saibam que cada palavra deste trabalho, é inspirada em vocês e pretendem dizer sempre o mesmo: Obrigado.

Sumário:

Desde a sua aparição clara, nos trabalhos de Stuart Mill, o Homo Economicus, “a being who desires to possess wealth, and who is capable of judging the comparative efficacy of means for obtaining that end” (Mill, [1836] 1965, p. 14), tem ocupado um papel central na forma de teorizar em Economia e tem sido protagonista de um intenso debate, com as críticas mais intensas a serem efetuadas pelos economistas provenientes da Escola Histórica Alemã e Escola Institucionalista. Este trabalho, através da exposição do pensamento dos autores ao longo do Século XIX e XX, mostrará que aqueles que aderem a esta abstração de homem, não o fazem por ingenuidade, por acreditarem que a natureza humana é, de facto, deste modo, mas, sobretudo, pela sua utilidade teórica. De Adam Smith a Paul Samuelson, mostraremos como esta figura-modelo foi aumentando o seu nível de abstração e, portanto, como este agente económico foi perdendo a sua riqueza psicológica. Com esta menor complexidade psicológica, e com o foco da análise por parte dos economistas a deslocar-se, sobretudo, para a racionalidade do comportamento do agente no mercado, o Homo Economicus foi-se transformando num Rational Economic Man.

Códigos JEL: B0; B3; B4

Palavras-chave: Homo Economicus; Natureza Humana; Agência Económica; Rational Economic Man

Abstract:

Since its first clear appearance in the work of Stuart Mill, Homo Economicus, "a being who desires to possess wealth, and who is capable of judging the comparative efficacy of means for obtaining that end" (Mill, [1836] 1965, p. 14), has occupied a central role in the theorizing of Economics, has been the protagonist of intense debates and the subject of severe criticisms, especially by economists in the German Historical and Institutionalist Schools. From Adam Smith to Paul Samuelson, we show how this model-figure increased its level of abstraction and how the economic agent lost psychological depth. With less psychological complexity, and with the focus ever more on the rationality of agents' behavior in the market, we show how Homo Economicus transformed into a new figure, the Rational Economic Man.

Códigos JEL: B0; B3; B4

Palavras-chave: Homo Economicus; Human Nature; Economic Agency; Rational Economic Man

Índice

1. Introdução	1
2. O Homem Clássico	3
2.1. Adam Smith.....	3
2.2. Thomas Malthus	6
2.3. John Stuart Mill.....	6
2.4. Neville Keynes	8
3. A Revolução Marginalista	12
3.1. Carl Menger	13
3.2. William Jevons	16
3.3. Do período clássico à revolução marginalista	18
3.4. O Ataque Institucionalista.....	19
3.5. O Homo Economicus de Frank Knight.....	21
4. Rational Economic Man	24
4.1. Vilfredo Pareto.....	25
4.2. Irving Fisher	29
4.3. Hicks e Allen	30
4.4. Lionel Robbins.....	33
4.5. Paul Samuelson	36
5. Conclusão	41
6. Referências	45

“No science has been criticized by its own servants as openly and constantly as Economics. The motives of dissatisfaction are many, but the most important pertains to the fiction of Homo Oeconomicus.” (Georgescu-Roegen, 1971, p. 1).

1. Introdução

O conceito de Homem Económico tem tantas definições quantos os autores que a ele se referiram. Por exemplo, nas palavras de Vilfredo Pareto, este é “an abstract being, without passions or sentiments, seeking in all circumstances a maximum of pleasure” (citado em Bruni e Guala, 2001, p. 30). Já Marshall refere que este é:

“a man who is largely influenced by egoistic motives in his business life to a great extent with reference to them; but who is also neither above vanity and recklessness, nor below delight in doing his work well for its own sake, or in sacrificing himself for the good of his family, his neighbours, or his country; a man who is not below the love of a virtuous life for its own sake” (Marshall, [1890] 1920, p. 21).

O agente económico é uma “pessoa modelo”, ora apresentado de forma estreita, ora apresentado em jeito de caricatura: é um Homem Económico, não o Homem na sua totalidade e complexidade (Morgan, 2012). É comum designar-se o Homem Económico pela designação clássica “Homo Economicus”. É uma classificação que remete para a ideia clássica do agente que visa a persecução de riqueza. À medida que o foco se vai concentrando na racionalidade da ação do agente, ao longo do Século XX foi surgindo também uma outra designação: Rational Economic Man.

Quando na análise económica se utiliza um determinado modelo, este, regra geral, constrói-se com base numa determinada caracterização do agente económico. O agente é a unidade de análise mais pequena de toda a modelização económica, mas afeta todo o modelo económico e, por consequência, toda a Economia (Morgan, 2012). Diferentes formas de o operacionalizar gerarão diferentes resultados preditivos e explicativos. Como grande parte da modelização realizada em economia se baseia nesta abstração do ser humano (Morgan, 2006, 2012), importa perceber o que significa e o seu desenvolvimento histórico.

Nesse sentido, o presente trabalho tem como principal objetivo fazer a arqueologia do conceito de Homo Economicus, isto é, perceber quando surgiu, em que contexto surgiu e qual a evolução e mutações que lhe ocorreram. Georgescu-Roegen, na citação que abre este

ensaio, refere que nenhuma figura foi tão debatida e criticada ao longo da história da nossa ciência. Pretendemos mostrar, cobrindo diferentes períodos históricos, os vários autores que foram debatendo ideias sobre esta abstração, tentando provar/verificar 1) que o debate, ainda que, evidentemente, com diferentes intervenientes, nunca cessou e 2) a continuidade de certos argumentos ao longo dos tempos.

Uma das críticas avançadas ao longo do debate prende-se com o realismo desta figura-modelo, isto é, referem estes autores que este ser utilizado pelos economistas não existe, sendo o ser humano bastante mais complexo psicologicamente. Contudo, Tomer (2001) refere que os economistas sempre se defenderam argumentado que, efetivamente, a psique humana é complexa e que o Homo Economicus não existe no mundo real, embora reconheçam a grande utilidade teórica de se recorrer a uma abstração.

Com o propósito de demonstrar que, efetivamente, este é um dos argumentos utilizados pelos defensores desta abstração e o de verificar como (e se) a complexidade psicológica do agente económico se foi perdendo, a nossa reflexão partiu de duas obras em particular: o artigo de Mary Morgan “Economic Man as Model Man: Ideal Types, Idealization and Caricatures” e o livro de Giocoli “Modeling Rational Agents: From Interwar Economics to Early Modern Game Theory”. Ambos os estudos argumentam ter havido uma tentativa deliberada e sistemática ao longo dos últimos dois séculos de libertar a Economia das amarras da Psicologia e, por consequência, retirar a complexidade psicológica do agente económico utilizado pelos economistas. Giocoli fala num processo que ocorreu ao longo do Século XX e que terá começado com Fisher e Pareto e com a Revolução Ordinalista, processo que designou de “Road to Escape”. Nesse sentido, é objetivo deste trabalho verificar se a afirmação de Morgan e Giocoli de que a teoria neoclássica ao longo de todo o Século XX se tentou libertar da Psicologia é verdadeira. Isto é, faz sentido falar numa *Road to Escape*? Não é objetivo deste trabalho averiguar se essa tentativa foi ou não bem-sucedida, apenas o de indagar se houve uma tentativa de libertar a análise económica e, indiretamente, do agente económico, da sua complexidade psicológica.

O presente trabalho irá acompanhar a evolução da forma de modelizar o Homem desde Adam Smith, um dos primeiros economistas a dissertar sobre a natureza humana, até à Teoria das Preferências Reveladas de Paul Samuelson, que, segundo Morgan(2006) representa o ponto alto desta tentativa de libertar a economia dos conceitos psicológicos que utilizava na análise.

2. O Homem Clássico

A natureza humana é, compreensivelmente, um tema que tem caracterizado as reflexões do Homem ao longo de toda a sua história. Algumas das questões mais prementes ainda hoje permanecem em aberto como, por exemplo, as características que constituem o Homem, se inatas e universais ou antes produto da sociedade em que estão inseridos. Não é, assim, surpreendente que os economistas clássicos, de Adam Smith a Neville Keynes, tenham desenvolvido vários retratos do Homem e do seu comportamento. No entanto, poucos criaram um Homem modelo, exceção feita a Malthus e Mill que idealizaram as motivações, preferências e desejos dos seres humanos de forma suficientemente estreita para permitir a dedução de resultados económicos (Morgan, 2012).

Ao longo do próximo capítulo iremos focar quatro autores clássicos: Adam Smith, que dedicou a sua obra a analisar a natureza humana, e, por conseguinte, nos deixou uma retrato rico e pormenorizado sobre o que é o Homem e a sua complexidade mental; Thomas Malthus, o primeiro a criar, para uma melhor análise dos problemas sobre os quais se debruçava, como a questão da população, um modelo de Homem suficientemente estreito para que deduções comportamentais pudessem ser efetuadas; John Stuart Mill, reconhecido na literatura como o primeiro a tratar explicitamente o conceito de Homem Económico e Neville Keynes, cuja inclusão se deve, sobretudo, ao facto de nos oferecer uma síntese daquilo que era a imagem desta figura do agente económico no final do Século XIX, e das discussões teóricas que então se davam em torno desta abstração, como as críticas provenientes da Escola Histórica.

2.1. ADAM SMITH

Uma das correntes surgidas no pensamento clássico concebe o indivíduo como um ser meramente egoísta e apenas importado com o seu interesse próprio. É comum atribuir a Adam Smith a introdução desta visão na ciência económica. Contudo, como apontado por Morgan (2006; 2012), a visão do Homem preconizada pelo autor escocês é uma grande mistura de instintos, desejos, talentos e preferências. O mesmo nota Ronald Coase (1976) ao constatar que embora, efetivamente, na visão de Adam Smith, o interesse próprio seja um impulso importante, ele não é, de todo, o único ímpeto que rege a ação humana. A par do

interesse próprio, Smith enfatiza que o ser humano é dotado de empatia (*sympathy*), um sentimento que está na base da nossa preocupação com os outros (Ashraf, Camerer, & Loewenstein, 2005; Coase, 1976; Gerschlager, 2005) e que nos leva a obter satisfação com a felicidade dos nossos semelhantes, e tristeza com o seu infortúnio:

“How selfish soever man may be supposed, there are evidently some principles in his nature, which interest him in the fortune of others, and render their happiness necessary to him though he derives nothing from it, except the pleasure of seeing it”(Smith, [1759] 2002, p. 11).

Smith refere que os indivíduos formam a sua ideia de como os outros se sentem a partir da consideração de como é que eles próprios se sentiriam nas mesmas circunstâncias. Por outras palavras, somos capazes de nos colocar no lugar do outro, o que faz com que, ainda que não sintamos o que eles sentem com a mesma intensidade, percebamos o tipo de sentimento que estes estão a experimentar. Esta capacidade tem ainda a consequência de sermos capazes de perceber qual a visão dos outros em relação a nós próprios. Isto ajuda-nos, para toda a ação que realizemos, a tomar em consideração não só a nossa pessoa, mas também as consequências das nossas ações para os restantes seres humanos. Contudo, como referimos, o interesse próprio (*self-love*), para Smith, é, efetivamente, o principal ímpeto à ação:

“Every man is, no doubt by nature, first and principally recommended to his own care and as he is fitter to take care of himself than of any other person, it is fit and right that it should be so. Every man, therefore, is much more deeply interested in whatever immediately concerns himself, than in what concerns any other man” (Smith, [1759] 2002, p. 96).

Para clarificar a visão de Smith sobre esta relação entre o sentimento de interesse próprio e o da empatia com os nossos semelhantes, tome-se em consideração o seguinte exemplo de Smith:

“Let us suppose that the great empire of China, with all its myriads of inhabitants, was suddenly swallowed up by an earthquake, and let us consider how a man of humanity in Europe, who had no sort of connection with that part of the world, would be affected upon receiving intelligence of this dreadful calamity. He would, I imagine, first of all express very strongly his sorrow for the misfortune of that unhappy people (...). He would, too, perhaps, if he was a man of speculation, enter into many reasonings concerning the effects which this disaster might produce upon the commerce of Europe, and the trade and business of the

world in general. And when all this fine philosophy was over, when all these humane sentiments had been once fairly expressed, he would pursue his business or his pleasure, take his repose or his diversion, with the same ease and tranquillity...If he was to lose his little finger to-morrow, he would not sleep to-night”(Smith, [1759] 2002, p. 157).

Como fica claro nestas passagens, para o economista escocês o Homem é capaz de tomar em consideração os desastres que ocorrem aos demais, expressaria até “grandes condolências pela desgraça ocorrida”, mas seria capaz de prosseguir a sua vida com toda a tranquilidade, apesar da calamidade que houvesse ocorrido numa terra distante. No entanto, caso se tratasse da perda de um dedo seu, essa preocupação tirar-lhe-ia o sono. Smith prossegue na análise deste seu exemplo com a seguinte questão: e se fosse possível salvar esse mesmo número de pessoas sacrificando o seu pequeno dedo?

“what is it which prompts the generous upon all occasions, and the mean upon many, to sacrifice their own interests to the greater interests of others...that is thus capable of counteracting the strongest impulses of self-love... It is a stronger love, a more powerful affection, which generally takes place upon such occasions; the love of what is honourable and noble, of the grandeur, and dignity, and superiority of our own characters”(Smith, [1759] 2002, p. 158).

Smith responde referindo que em determinadas situações os seres humanos são capazes de contrariar o impulso natural do seu amor próprio e realizar ações que vão ao encontro dos seus ideais sobre o que é nobre, digno e honrado. Contudo, como nota Coase (1976), Smith usa casos extremos para demonstrar a sua tese. Afinal, qualquer ser humano razoável estaria, muito provavelmente, disposto a despendar do seu dedo pequeno para salvar um milhão de vidas. Coase questiona-se se a resposta seria a mesma se em vez de um dedo fossem as duas pernas e os dois braços, ou se em vez de um milhão de vidas estivéssemos a falar de mil.

Na visão do Homem de Adam Smith, há uma grande complexidade de sentimentos, como ilustra o exemplo anterior, o que torna difícil prever qual seria a sua resposta num determinado contexto (Coase, 1976), e dificulta a dedução de resultados económicos (Morgan, 2006).

2.2. THOMAS MALTHUS

Bem diferente desta representação de Smith é a de Malthus, no sentido em que é estreita o suficiente para que dela se possam raciocinar e deduzir resultados (Morgan, 2012). De facto, Thomas Malthus foi o primeiro economista clássico a criar um modelo de Homem, fruto das suas preocupações com o rápido crescimento da população (Morgan, 2012). O problema, na sua opinião, resultava da interação entre dois motivos primários da natureza humana: o seu *interesse próprio* que seria mais do que asoberbado pela sua *tendência natural para procriar*. Além disso, articulou duas leis naturais¹, o crescimento geométrico da população e o crescimento aritmético dos meios de subsistência. Assim, é com Malthus que surge aquilo que viria ser a estratégia de conceptualização do Homem utilizada na ciência económica, não obstante as diferenças na forma como se o concebe, isto é, a redução da grande complexidade da vida humana a certas características simples que se supõem ser os guias das ações.

2.3. JOHN STUART MILL

Distinto do Homem de Malthus é o Homem de John Stuart Mill. Para Mill, o Homem tem quatro desejos distintos: acumulação; lazer; luxo; procriação (Morgan, 2006; Persky, 1995). É marcado por um desejo constante, o desejo de riqueza, acompanhado pela aversão ao trabalho e o amor ao luxo. Sobre a motivação sexual presente em Malthus, Mill reconhece que ela existe, efetivamente, mas não lhe confere o estatuto de motivação permanente. A visão sobre a motivação da ação humana foi-se restringindo e quando chegamos à obra de Stuart Mill, o agente relevante para o economista é já visto como aquele cujas ações são guiadas exclusivamente por desejos e fins económicos.

Na verdade, a origem do conceito de *Homo Economicus* é geralmente atribuída a John Stuart Mill, embora este nunca se lhe tenha referido explicitamente (Morgan, 2006, 2012; Persky, 1995). A expressão terá surgido como reação aos seus trabalhos por parte quer da Escola Histórica Alemã, quer dos moralistas britânicos como Sidgwick e Goschen, e tinha um sentido pejorativo, de uma mera abstração teórica segundo aqueles e uma imagem distorcida do que é o Homem segundo estes. De facto, e de acordo com Persky (1995) e Caruso (2013), é com John Kells Ingram's ([1888] 2013), numa crítica à imagem do Homem desenvolvida

¹ Nas palavras de Malthus (1798, p. 4): "I think I may fairly make two postulata. First, That food is necessary to the existence of man. Secondly, That the passion between the sexes is necessary and will remain nearly in its present state... Population, when unchecked, increases in a geometrical ratio. Subsistence increases only in an arithmetical ratio."

por Mill, “que não lidava com seres reais” e os concebia “como animais de fazer dinheiro”, que terá sido feita a primeira referência explícita ao “Economic Man”.

Mill definiu a ciência económica como aquela que lida com a explicação de um conjunto restrito de propensões e motivações, designadamente, as económicas (Morgan, 2012). Este argumentava que só delimitando o objeto de análise da Economia e definindo de forma mais restrita as características do agente económico, poderiam os economistas produzir ciência. Mill tinha como objetivo criar um modelo de Homem que pudesse servir de base no seu estudo em Economia Política e por isso reconhecia que esta:

“does not treat of the whole of man's nature as modified by the social state, nor of the whole conduct of man in society. ...It is concerned with him solely as a being who desires to possess wealth, and who is capable of judging the comparative efficacy of means for obtaining that end” (Mill, [1836] 1965, p. 14).

“It [political economy] makes entire abstraction of every other human passion or motive” (Mill, [1836] 1965, p. 14).

Assim o Homem de Mill está intrinsecamente ligado à sua definição da ciência económica. Como se vê nestas duas passagens, o autor reconhece que a natureza humana é complexa e abrangente, mas que a Economia Política deverá conceber o Homem como alguém que procura riqueza, abstraindo-se (note-se bem) de qualquer outra paixão humana ou motivação. E a razão para que Mill a use, apesar de reconhecer que não se trata de agentes reais e que os fenómenos são afetados pela existência de “causas perturbadoras”, é o facto de considerar que a dedução económica é melhor efetuada quando se parte de abstrações bem definidas e relativamente simples, evitando o risco de indeterminação, tal como acontecia em Smith, em que era difícil prever qual o rumo de ação que o agente tomaria em determinado contexto. Para além disso, argumenta que nenhuma teoria poderia cobrir toda a complexidade das motivações humanas e que esses esforços seriam desnecessários (Persky, 1995).

De facto, ele próprio alega, por exemplo, que se essa complexidade psicológica não estivesse presente no ser humano, este trabalharia sem parar independentemente dos incentivos e não haveria diferenças entre diferentes países e culturas, o que é manifestamente falso. Daqui, Mill conclui que as pessoas são influenciadas pelas instituições. E este era, talvez, o principal objetivo de Mill: partindo de uma abstração do que é o Homem real, provar que as instituições importavam (Persky, 1995).

Como o próprio Mill refere, há muito que se pode aprender considerando estas abstrações simples, mas não triviais, de agentes em contacto com as instituições no mundo “real”, isto é, entre a comparação entre o comportamento previsto ao nível teórico e o comportamento efetuado. As leis da propriedade, por exemplo, seriam originadas pelo desejo primário de riqueza e, portanto, estas instituições seriam criadas para ajudar nessa tarefa (Morgan, 2012).

As estratégias de Mill e Malthus na criação de um modelo do Homem aproximam-se sobretudo no enfoque em determinados aspetos: selecionar aqueles que se acreditem ser os que representam as motivações fundamentais do agente e em seguida subtrair todos os aspetos secundários (Morgan, 2012). Contudo, é importante fazer aqui uma distinção entre Mill e Malthus: enquanto Malthus acreditava que o seu modelo de Homem era passível de ser empiricamente verificado, o agente de Mill não corresponderia a nenhuma pessoa:

“Not that any political economist was ever so *absurd* as to *suppose* that mankind are really thus constituted” (Mill, [1843] 2011, p. 879 *italicos no original*).

Esta passagem de Mill demonstra, de facto, o pensamento da maioria dos economistas em relação ao conceito explorado neste trabalho, isto é, usavam-no como auxílio teórico e não como descrição da realidade.

2.4. NEVILLE KEYNES

O Homem modelo de Mill suscitou bastante discussão e crítica. Um dos autores que mais se questionou sobre as problemáticas levantadas por esta abstração, foi Neville Keynes. No seu livro de 1890, “The Method and Scope of Political Economy”, Neville Keynes dedica um subcapítulo ao papel da abstração na Economia Política; em particular, à forma como a ciência considera apenas um aspeto da sociedade e da ação, na sua visão do Homem como tendo o único desejo possuir riqueza (Keynes, [1890] 1904). Em seguida, atribui a Stuart Mill o protagonismo na fundação desta abstração e faz uma breve descrição do seu ponto de vista:

“He describes economics as treating of the laws of production and distribution of wealth, or upon all the phenomena of human nature, but only so far as they depend upon the pursuit of wealth, or upon perpetually antagonizing principles to this pursuit, namely, aversion to labour, and desire of the present enjoyment of costly indulgences. Entire abstraction is to be made from every other human passion or motive” (Keynes, [1890] 1904, p. 116,117).

E conclui referindo que:

“The economist is supposed to take as his subject of study, not the entire real men, as we know him in all the complexity of actual life, but an abstraction...a being, who, in the pursuit of wealth, moves along the lines of least resistance, and does not turn aside towards other ends” (Keynes, [1890] 1904, p. 117).

Em seguida, Keynes começa, ele próprio, a refletir sobre esta abstração que “detém um papel central na economia política” (Keynes, [1890] 1904). O autor refere que nas atividades económicas vários motivos estão em jogo, motivos esses que muitas vezes são contraditórios ainda que considere ser verdade que o impulso que é mais constante e mais forte que os demais é o de perseguir a riqueza. Deste modo, Keynes aprova a posição de Mill:

“Hence, in order to introduce the simplicity that is requisite in a scientifically exact treatment of the subject, it is legitimate and even indispensable to begin by tracing the results of this desire under the supposition that it operates without check...and hence reach a first approximation toward the truth” (Keynes, [1890] 1904, p. 119,120).

Notem-se dois pontos presentes na passagem anterior: Keynes refere ser indispensável começar por traçar o desejo de riqueza como a força motora e que este procedimento é útil pois conduz a uma “first approximation towards the truth” (Keynes, [1890] 1904, p. 120). Poderíamos ficar a pensar que esta primeira aproximação seria insatisfatória. Contudo, como refere o autor “this approximation is a very near approximation indeed”, dado que “under modern industrial conditions, we are for the most part concerned with the economic activities of persons who practically realise in actual life the notion of the economic man” (Keynes, [1890] 1904, p. 120). Por outras palavras, assumir que o ser humano é um “Homo Economicus” é particularmente razoável na Era Industrial. Logo em seguida, o autor faz uma defesa contra aqueles que consideram que assumir que o agente se comporta como um Homem Económico implica assumir que este é egoísta. Refere Keynes:

“For men of the most unselfish character are, in many of their commercial dealings, influenced directly by what may be termed strictly commercial aims-subject only to the restraints of law and of ordinary commercial costume and morality” (Keynes, [1890] 1904, p. 120).

Neste ponto, invoca as críticas feitas pelo economista alemão Knies. Segundo este, nunca existiu nem existirá uma sociedade onde os seres humanos se movam apenas e

continuamente pelo interesse próprio (Keynes, [1890] 1904). Neste ponto, Keynes refere que esta crítica é irrelevante dado que, como é sabido, e como já mostrado em cima em Mill, por exemplo, a maioria dos economistas que até então utilizaram esta figura do Homem Económico para teorizar se referiram a ela como uma mera abstração da realidade, “seres imaginários que não podem ser encontrados no mundo real” (Keynes, [1890] 1904). Argumenta Keynes:

“They have never posited the actual existence of a society of men guided in all their actions by pure self-interest. The gist of their arguments is not even that...the desire for wealth operates by itself and subject to no interference from the operation of other motives... All they affirm...the desire of each man to increase his command over Wealth is far more powerful, and far more uniform in its operation than the other motives” (Keynes, [1890] 1904, p. 123).

Esta passagem clarifica o conceito do Homem Económico de então. Este era um ser movido nas suas ações económicas por várias forças. Contudo, o desejo de possuir riqueza é assumido como a força mais constante e forte e predomina sobre as outras. Isto não implica assumir que os seres são puramente egoístas, pois, no tratamento dos seus assuntos comerciais, estes podem tomar em consideração valores morais e a própria lei, ainda que seja, numa sociedade comercial, o sentimento mais forte. Para clarificar este ponto, atente-se nas palavras do próprio autor:

“Look where we will in the industrial world, do we not find self-interest-controlled though it may be by moral, legal and social consideration-the main force determining men’s actions?” (Keynes, [1890] 1904, p. 125).

Contudo, ainda que confira ao interesse próprio papel determinante na ação, a posição de Keynes é bastante razoável e na secção intitulada “Examples of economic problems requiring for their complete solution a realist treatment”, o autor refere que existem, efetivamente, outros motivos que impelem à ação e que devem ser tomados em conta para uma melhor perceção do problema teórico em causa:

“it is attempting the final solution of problems, relating to the distribution of wealth, that it is most obviously insufficient to regard mankind as simply and entirely concerned in the pursuit of gain, irrespective of social surroundings, and the operation of other than pecuniary motives... The love of a certain country, inertia, habit, the desire for personal esteem, the

love of Independence or power, a preference for country life...public spirit, sympathy...which the economist may find it necessary to recognize” (Keynes, [1890] 1904, pp. 129–131).

Quanto à questão da determinação dos salários, por exemplo, Keynes refere que seria inconcebível tentar proceder à determinação dos salários sem tomar em consideração a questão da cooperação e dos hábitos de coordenação de salários entre os trabalhadores, bem como as forças sociais e as regulações legais. Além disso, tomar em consideração as capacidades empreendedoras e o conhecimento dos diferentes trabalhadores não deve ser descartado (Keynes, [1890] 1904).

Em jeito de conclusão sobre este assunto, Keynes refere que embora a abstração no procedimento científico seja útil e necessária “a realistic treatment of economic problems is usually essential to their complete solution” e, portanto, é necessário “that economists should keep in view all the various aspects of social life” (Keynes, [1890] 1904, p. 135).

Isto vai ao encontro daquilo que resta evidente ao longo desta exposição do período clássico: embora estes economistas, em geral, reclamem a necessidade de se proceder a abstrações para fins teóricos, sempre fizeram descrições profundas sobre aquilo que é, na realidade, o ser humano, reconhecendo efetivamente a grande complexidade que caracteriza o Homem.

3. A Revolução Marginalista

A forma de pensar o Homem, ainda que mantendo traços de ligação com o período clássico, viria a sofrer alterações perto do final do Século XIX, com a chamada Revolução Marginalista², isto é,

“the nearly simultaneous but completely independent discovery in the early 1870s by Jevons, Menger and Walras of the principle of diminishing marginal utility as the fundamental building block of a new kind of static microeconomics” (Blaug, [1962] 1985, p. 294).

De acordo com Jevons, este princípio significa que “the degree of utility varies with the quantity of commodity, and ultimately decreases as that quantity increases” (Jevons, 1871, p. 53)³. Este autor reconhece a sua centralidade para a análise económica quando refere que:

“It is the ‘final degree of utility’ function—as opposed to ‘the total utility function’—‘upon which the Theory of Economics will be found to turn’” (Jevons, 1871, p. 52).

A utilização da utilidade marginal na análise do fenómeno económico é de tal modo importante que Blaug refere que “it was the introduction of marginal analysis as such that marked the true dividing line between classical theory and modern economics” (Blaug, [1962] 1985, p. 299).

Uma outra característica fundamental deste período que é importante destacar, pela sua relação com o presente trabalho, é a promoção do uso da linguagem matemática na análise do fenómeno económico, característica comum a todos os marginalistas, exceção feita a Carl Menger. Uma outra diferença ocorre ao nível institucional, com a ciência económica a tomar o cunho de “Economics” (em detrimento de “Political Economy”) o que, mais do que uma questão semântica, representa uma mudança na forma como a ciência era vista, agora mais especializada e separada das restantes áreas do saber, como sejam, a Psicologia, a História ou a Sociologia. Além disso, é ainda importante referir que é neste período, com os autores marginalistas, que o agente passa a ser concebido como aquele que procura a maximização

² É necessário referir que “Revolução Marginalista” não é uma designação que gere consenso na literatura uma vez que muitos são os que questionam 1) o que significa falar em “revolução” em ciência e 2) se, de facto, podemos falar em revolução quando abordamos o conjunto de novidades teóricas introduzidas por estes autores (Blaug, [1962] 1985).

³ Apesar de existirem diferenças importantes entre os marginalistas, estes obtiveram e propuseram conceitos semelhantes no que às questões da utilidade diz respeito.

da utilidade e não, como no período clássico, da riqueza e que o problema da escolha se torna central na forma de teorizar economia (Morgan, 2006).

Feita esta breve síntese da Revolução Marginalista, podemos agora focar-nos no problema do agente económico neste período. No presente trabalho, abordaremos unicamente a visão de Menger e Jevons, dada a importância que estes conferiam ao papel da agência na teoria económica. Em seguida, serão expostas as críticas da Escola Institucionalista ao modo de teorizar da Economia feitas nos finais do Século XIX. Como veremos, as críticas motivaram os economistas a reverem parte do seu edifício teórico.

3.1. CARL MENDER

No final do Século XIX, um intenso debate opôs o autor austríaco, fundador da Escola Austríaca, Carl Menger, aos apoiantes da Escola Histórica Alemã, particularmente o alemão Gustav Von Schmoller (Haller, 2004). Na opinião de Mäki (1997), esta terá sido, talvez, a mais famosa discussão metodológica de toda a história das ciências sociais. Apesar da intensidade do debate, este terminou sem uma “resolução”, o que levou o economista Joseph Schumpeter a considerar a discussão como um desperdício de energia que poderia ter sido usada de melhor forma:

“In spite of some contributions toward clarification of logical backgrounds, the history of this literature is substantially a history of wasted energies, which could have been put to better use” (Schumpeter, [1954] 1996, p. 814).

Conhecida como “Methodenstreit”, esta luta de métodos abordou vários aspetos sobre os objetivos, limites e formas de teorizar a economia. Uma das questões abordadas tem que ver, precisamente, com a relevância da complexidade psicológica do indivíduo na forma de se fazer teoria económica. Deve o sujeito económico pensado pela teoria económica representar todas as características humanas (baseadas na realidade), perspectiva defendida pelos historicistas, ou, pelo contrário, devemos concentrar-nos numa característica fundamental, como seja a da busca do interesse próprio, destacada de todas as restantes, para que possamos deduzir mais facilmente certas regularidades (Bostaph, 1978)?

Antes de estudarmos a posição de Carl Menger sobre o assunto, será pertinente fazer primeiro uma breve síntese da visão de Schmoller, que representa também a síntese da crítica feita pelos autores provenientes da Escola Histórica. Para este autor, a ciência económica deveria ser fundada em proposições realistas, empíricas e históricas e não deveria deixar de

tecer considerações éticas sobre os fenómenos estudados. Referia que todas as atividades económicas tinham a sua base na esfera mental, isto é, nos motivos, sentimentos e necessidades dos agentes e concluía que para percebermos o sistema económico tínhamos, inevitavelmente, de perceber a psique humana. Adota uma perspetiva metodológica holística, ao contrário de Menger, que adere ao individualismo metodológico (Mäki, 1997).

O individualismo metodológico é, em termos gerais, definido como a defesa de que as explicações dos fenómenos sociais e económicos devem ser feitas em termos dos indivíduos, enquanto a doutrina oposta refere que todos os fenómenos são explicáveis em termos de estruturas sociais, instituições sociais, ou cultura social (Hodgson, 2007; Udehn, 2002; Watkins, 1952). Schmoller criticava o método de isolamento que era tipicamente usado no estudo do fenómeno económico, pois considerava que este perdia, assim, a sua essência (Schumpeter, [1954] 1996). Ainda que aceite que, efetivamente, o principal impulsionador da ação económica seja o interesse próprio, considerava errado tentar captar uma determinada característica fundamental do agente e, a partir daí, fazer deduções comportamentais, ignorando-se a complexidade de motivos e desejos subjacentes a uma ação. Para além disso, Schmoller acusa os clássicos de não perceberem que o interesse próprio é uma característica do ambiente/sociedade que envolve os sujeitos e não uma característica inata ou constitutiva do ser humano (Haller, 2004).

Voltando a Carl Menger, no capítulo sete do seu livro “*Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften und der Politischen Oekonomie insbesondere*”⁴, ele aborda a questão do “dogma do interesse próprio”, isto é, a tese de que os agentes são movidos exclusivamente na atividade económica pelo seu interesse individual (Menger, [1883] 1985). Refere que este é, na opinião da Escola Histórica Alemã, o axioma básico de toda a forma de teorizar economia política por parte daqueles que não aderem à essa escola. De uma forma bastante simples e clara, Menger refere que:

“Man's will is guided by innumerable motives in part really in contradiction with each other. Thereby, however, a strict regularity of human actions in general and of economy in particular is a priori out of the question. Only when we think of man as always being guided by the same motive, e.g., self-interest, in his economic actions, does the factor of arbitrariness appear to be out of the question, only then does each action appear to be strictly determined.

⁴ Investigations into the Method of Social Sciences

Only with the above presupposition are laws of economy conceivable, accordingly, and with them also an economics in the sense of an exact science” (Menger, [1883] 1985, p. 83).

Para Menger a ação humana é demasiado complexa e diversificada, por vezes contraditória, e, portanto, regularidades estritas sobre as mesmas “estão fora de questão”. Assim, só recorrendo à simplificação de que os agentes são apenas movidos pelo interesse próprio pode essa ação ser padronizada.

Menger aprova a ideia de que não é exclusivamente o interesse próprio o guia das nossas ações. De facto, Menger refere que é evidente que para além do interesse próprio, somos também movidos pela causa pública, pelo amor pelos nossos semelhantes, por sentimentos de justiça e por outros fatores semelhantes que moldam a nossa ação (Menger, [1883] 1985). Além disso, Menger chama a atenção para a importância que o erro e a ignorância sobre os acontecimentos detêm no que respeita à obtenção de regularidades na ação humana. Por esta complexidade, Menger refere que o recurso à abstração é essencial para a Economia:

“The exact orientation of theoretical research in the realm of social phenomena... [has] the task of reducing human phenomena to the expressions of the most original and the most general forces and impulses of human nature” (Menger, [1883] 1985, p. 86).

Dessa forma, diz Menger, a teoria exata pode ensinar-nos “[to] follow and understand in an exact way the manifestations of human self-interest in the efforts of economic humans aimed at the provision of their material needs” (Menger, [1883] 1985, p. 87). Contudo, Menger alerta logo em seguida, que a teoria “has only the task of affording us *the understanding of a special side of human life, to be sure, the most important, the economic*” (Menger, [1883] 1985, p. 87 *itálicos no original*).

Na tentativa de justificar a abstração sobre o que é a realidade e focar os aspetos fundamentais de um determinado objeto, Menger nota que desde sempre se recorreu a este procedimento, como se observa, por exemplo, em Aristóteles ou Hugo Grotius:

“Aristotle and Hugo Grotius were certainly not in doubt that other factors contributed to the formation of states beside the impulse for socializing or for community”(Menger, [1883] 1985, p. 88).

Ainda que esta exposição das palavras de Carl Menger o aproxime dos autores estudados previamente, o Homem Mengeriano tem, na visão de vários autores, importantes características distintivas. Alter (1982), por exemplo, refere que um ponto que diferencia o

Homem de Menger é a importância conferida por Menger aos mecanismos de aprendizagem e de obtenção de informação. Já Morgan enfatiza que o agente económico concebido por Menger é aquele que deseja e age para satisfazer as suas necessidades, dado o seu conhecimento *limitado* e as suas restrições momentâneas (Morgan, 2006).

Uma boa clarificação da concepção do agente em Carl Menger foi feita por Fritz Machlup, que a relaciona com os ideais-tipo de Max Weber⁵. Refere aquele autor que entendemos melhor o Homem de Menger se considerarmos que este nem é “tipo” nem é “ideal”. O que Machlup está a sugerir é que, no caso de Menger, a palavra ideal não remete para a ideia de perfeição do agente (em termos de conhecimento e ação), já bem presente no tempo de Menger, mas sim para o conceito de ideia. Por sua vez, “tipo” não diz respeito a uma certa categoria de características passíveis de serem encontradas no mundo real, mas sim para a ideia de construção mental. Por outras palavras, falar em “Homem Económico” seria semelhante a falar de conceitos como o ideal de marido, ou seja, conceitos que servem para construir uma imagem mental do comportamento esperado por todos os homens casados, ainda que, analisando um Homem em particular, esse comportamento em nada corresponda ao do marido ideal (Machlup, 1978).

3.2. WILLIAM JEVONS

Enquanto Menger pouco se distancia de Mill (e dos clássicos, em geral) no que respeita à forma de teorizar a ciência, Jevons, por sua vez, distancia-se destes, recorrendo a um tipo de linguagem mais formal e ao uso da matemática (Morgan, 2006).

A visão de Jevons sobre o Homem é sobretudo a de um “calculating consumer” cujas motivações e desejos são definidas em termos psicológicos (Morgan, 2006, 2012). É inspirado no utilitarismo de Bentham que considerava ser possível medir o prazer através do seu “felicific calculus”, que consistia em retratar as sete dimensões do prazer: intensidade, duração, certeza/incerteza, proximidade/distanciamento, fecundidade, pureza e extensão (Peart, 1996), que dependeriam de trinta e duas circunstâncias, como o sexo, a educação, a religião do indivíduo, o clima, o governo, etc. (Stigler, 1950). Motivado pela sua preocupação com a questão da igualdade do rendimento (Stigler, 1950), Bentham depara-se com o

⁵ Max Weber define tipo-ideal como um “conceptual construct (Gedankenbild) which is neither historical reality nor even the “true” reality. It is even less fitted to serve as a schema under which a real situation or action is to be subsumed as one instance. It has the significance of a purely ideal limiting concept with which the real situation or action is compared and surveyed for the explication of certain of its significant components” (“[1904] 1949, pp. 90, 93).

problema de comparar a utilidade de diferentes indivíduos que podem estar sujeitos a um conjunto de tantas circunstâncias diferentes:

“It is to be observed in general, that in speaking of the effect of a portion of wealth upon happiness, abstraction is always to be made of the particular sensibility of individuals, and of the exterior circumstances in which they may be placed” (citado em Stigler, 1950, p. 309).

Na pretensão de obter um máximo social de utilidade, o autor necessitava da soma da utilidade líquida de cada indivíduo, o que só seria possível, por sua vez, caso houvesse uma medida cardinal de utilidade, problema esse que Bentham não conseguiu solucionar. Ainda assim, Bentham foi efetivamente o responsável “por plantar a árvore da utilidade na teoria económica”, inspirando Jevons (Stigler, 1950).

Enquanto Malthus e Mill reduziram o amplo retrato de Adam Smith a um conjunto limitado de motivações económicas, Jevons reduziu as sete dimensões de Bentham a apenas duas, a duração e intensidade do prazer, facilitando representações gráficas. Assim, Jevons coloca a caracterização do comportamento do agente num nível de exatidão e formalismo novos, e diferente do comportamento tendencial do Homo Economicus de Mill, por exemplo. Jevons acreditava que “our science must be mathematical, simply because it deals with quantities”(Jevons, 1871, p. 3). Note-se ainda que Jevons não só considera que se deve apresentar a teoria de forma matemática, mas, mais importante, que tais cálculos matemáticos são feitos pelo cérebro humano nas decisões económicas e na maximização da utilidade (Morgan, 2006).

Jevons definiu a utilidade não como uma qualidade do bem, mas como dependente da relação do bem com o sujeito (Sigot, 2002). Era, para este autor, “an attraction between a wanting being and what is wanted” (citado em Collison Black, 2016, p. 80) que “is better described as a circumstance of things arising out of their relation to man's requirements” (Jevons, 1871, p. 111). Jevons refere que “men will never have the means of measuring directly the feelings of the human heart” (Jevons, 1871, p. 11), isto é, as utilidades não são nem observáveis nem mensuráveis diretamente, ainda que ele tente medi-las indiretamente⁶.

Em relação ao problema enfrentado por Bentham, designadamente, o de tentar comparar a utilidade entre os diferentes agentes, Jevons rejeita essa ideia, como fica claro na passagem:

⁶ Numa carta dirigida a Cairnes, Jevons refere que: “there is no means of measuring pleasure & pain directly, but as those feelings govern sales and purchases, the prices of the market are those facts from which one may argue back to the intensity of the pleasures concerned” (citado em Black, 1960).

“that there is never, in any single instance, an attempt made to compare the amount of feeling in one mind with that in another. I see no means by which such comparison can be accomplished” (Jevons, 1871, p. 14).

Em suma, Jevons pintou um retrato recorrendo à linguagem formal da matemática. Um ponto importante a reter é o de os conceitos psicológicos estarem ainda bem presentes nesse retrato, dado que, para Jevons, o agente é um “pleasure seeker” que maximiza a utilidade pelo consumo. Com a forma como concebeu esta abstração, Jevons foi o responsável por fazer com que estes retratos sobre o Homem passassem da linguagem verbal para as noções matemáticas, abrindo caminho para que este modelo pudesse ser trabalhado numa forma diferente ao longo de todo o Século XX, como veremos.

3.3. DO PERÍODO CLÁSSICO À REVOLUÇÃO MARGINALISTA

Como podemos ver, os modelos de Homem foram evoluindo. Se Malthus o concebia como um ser movido pelos “apetites” físicos e Mill como um agente perseguidor de riqueza, já Jevons alterou a visão para a de alguém que procurava sobretudo maximizar a utilidade através do consumo e Menger para a de alguém que satisfaz as suas necessidades através das suas escolhas. Isto dito, a forma de modelizar o Homem ao longo de todo o Século XIX era bastante rica nas suas descrições e tinha como objetivo dar resposta ao problema de como tratar o comportamento humano de forma científica. O objetivo era o de representar o Homem real na sua forma mais simples, pura ou abstrata, excluindo outras considerações que pudessem influenciar o seu comportamento. Apesar de ficcional, o objetivo sempre foi o de o comparar com o Homem no mundo real.

Também foi possível observar como o conceito de utilidade passa a assumir o papel central na teorização económica nos finais do Século XIX. De facto, o agente deixa de ser visto como alguém que procura acumular riqueza, para ser visto como alguém que procura maximizar a utilidade, conceito muito mais abrangente e menos preciso (Morgan, 2012). Mas o conceito motivou uma discussão alargada, precisamente dada a sua subjetividade e abrangência: o agente pode estar a maximizar a sua utilidade sem ser através da acumulação da riqueza. Além disto, a sua medição, uma vez que a Economia deste tempo aderiu a um conceito de utilidade cardinal, mostrava-se, no mínimo, difícil, o que comprometia o estatuto científico da ciência económica. Finalmente, a Economia deste tempo aderiu a um conceito

hedonístico e psicológico de utilidade: os agentes eram movidos nas suas ações com o intuito de maximizar o prazer e minimizar a dor. Além disso, o seu método era a introspeção, isto é, acreditava-se que através da análise da nossa própria consciência poderíamos derivar leis psicológicas fundamentais que guiam a ação.

Todas estas questões relacionadas com o conceito de utilidade, isto é, a cardinalidade, o hedonismo, e a introspeção vão ser alvo de intensas críticas e é a partir deste descontentamento e com a tentativa de libertar a análise económica destes problemas que as mutações na conceção do agente económico vão ocorrer.

3.4. O ATAQUE INSTITUCIONALISTA

Uma das maiores críticas à economia baseada na introspeção e no hedonismo foi feita pela Escola Institucionalista no início do Século XX. Veblen, um dos principais nomes desta escola, no seu artigo “Why is Economics not an Evolutionary Science?” (Veblen, 1898) questionou os princípios psicológicos em que se baseava a teoria neoclássica, nomeadamente a visão hedonística da mente humana, segundo a qual os seres humanos seriam guiados unicamente pelo prazer. Refere Veblen:

“The later psychology, reinforced by modern anthropological research, gives a different conception of human nature ... [as] not simply a bundle of desires ... but rather a coherent structure of propensities and habits which seeks realization and expression in an unfolding activity” (Veblen, 1898, p. 390).

Os institucionalistas, em geral, acreditavam que os economistas deveriam focar a sua atenção na obtenção de dados e estudos empíricos, testar as suas teorias empiricamente e basear as suas premissas sobre o comportamento humano de acordo com o estado atual do conhecimento nos outros campos do conhecimento (Giocoli, 2003). Desta forma, é fácil de perceber que rejeitavam a visão de Homem da teoria neoclássica, já que contradizia a Psicologia mais avançada de então, que rejeitava a visão hedonística da mente humana, bem como o próprio comportamento do ser humano no mundo real.

Note-se que objetivo dos institucionalistas não era o de se libertar da Psicologia, já que a consideravam essencial para a forma de teorizar a economia e que uma verdadeira ciência económica se deveria basear em conceitos corretos da Psicologia. Jon Maurice Clark (1918), por exemplo, referia que a Economia é a ciência da ação humana e que qualquer conceção

de comportamento humano que os economistas escolham será sempre um assunto que não pode ser desligado da Psicologia:

“The economist may attempt to ignore psychology, but it is a sheer impossibility for him to ignore human nature, for his science is a science of human behavior. Any conception of human nature that he may adopt is a matter of psychology, and any conception of human behavior that he may adopt involves psychological assumptions, whether these be explicit or no” (Clark, 1918, p. 4).

O que Clark está a dizer é que é impossível a economia estar desligada da Psicologia, pois é a ciência que estuda o comportamento humano e o comportamento humano resulta dos seus conteúdos psicológicos. Assim a economia deveria procurar basear-se em boa Psicologia. Este autor foi um dos que mais se insurgiu contra a figura de Homem utilizada pela economia neoclássica descrevendo-o, de forma satírica, da seguinte forma:

“Our old friend, the “economic man,” is becoming very self-conscious and bafflingly non-committal. Instead of introducing himself to his readers with his old-time freedom, he says: “I may behave one way and I may behave another, but what is that to you? You must take my choices as you find them: I choose as I choose and that is all you really need to know” (...) He has become a symbol, rather than a means of description or explanation” (Clark, 1936 p. 9).

Esta crítica protagonizada por Clark descreve bastante bem aquele que era o clima de então e quais as maiores críticas dirigidas a esta abstração (Shute, 1996). Na primeira passagem, o que Clark refere é que o foco na escolha em si é, na sua opinião, infértil em termos explicativos. Isto remete para a tal questão da abrangência do conceito de utilidade, como dito anteriormente, na medida em que o agente “escolhe o que escolhe” maximizando uma determinada utilidade que nunca conheceremos e nada podemos dizer sobre ela. Na sequência deste raciocínio, Clark classifica esta abstração da teoria neoclássica como um mero símbolo, sem poder explicativo. Como temos visto e veremos ao longo deste trabalho, estas críticas são recorrentes.

O ataque às concepções psicológicas em que se baseava a teoria do valor neoclássica foi também lançado pela Escola Histórica Alemã, sendo importante, neste ponto, relembrar as críticas apresentadas anteriormente. Schumpeter resume bastante bem a ideia do que é a forma de fazer ciência da escola histórica alemã:

“the Historical School purported to study all the facets of an economic phenomenon; hence all the facets of economic behavior, and not merely the economic logic of it; hence the whole of human motivations as historically displayed, the specifically economic ones not more than the rest” (Schumpeter, [1954] 1996, p. 812).

Todas estas críticas, provenientes quer da escola institucionalista quer da escola histórica alemã, contribuíram para que os economistas neoclássicos a reavaliassem a base teórica da sua análise (Giocoli, 2003), o que motivou, como veremos, a uma tentativa não de melhorar as suposições psicológicas sobre os agentes em que baseavam a sua análise, mas a de fundar uma análise que fosse livre desses mesmos conceitos psicológicos, “a caminhada para libertar a Economia da Psicologia”, como veremos mais à frente.

3.5. O HOMO ECONOMICUS DE FRANK KNIGHT

Na opinião de Morgan (Morgan, 2006, 2012), terá sido Frank Knight o autor responsável por incutir o “calculating man” de Jevons no seio da teoria neoclássica, baseando a sua abstração na figura-modelo de Jevons, exagerando-lhe algumas características, designadamente, as suas capacidades de cálculo.

O Homem Económico para Knight “is the man who knows what he wants and orders his conduct intelligently with a view to getting it” (Knight, [1935] 1980, p. 35). Na sua opinião este conceito de Homem Económico tem sido bastante maltratado e muito mal compreendido. Nesse sentido, detém-se na análise às críticas feitas pelos pares a esta abstração, nomeadamente, a crítica já por vezes mencionada de que este ser não existe na realidade. Ora atente-se na resposta de Frank Knight:

“They reduce to the proposition that there is no such man and this is literally true. Human beings do not in their conscious behaviour act according to laws, and in the concrete sense a science of conduct is an impossibility. They neither know what they want-to say nothing of what is "good" for them-nor act very intelligently to secure the things which they have decided to try to get” (Knight, [1935] 1980, p. 35).

Como é possível verificar, Knight, à semelhança do que acontece com os autores estudados até aqui, reconhece que, efetivamente, este ser não existe no mundo real. Contudo, a inexistência de correspondência empírica com esta figura de Homem não põe em causa a sua utilidade teórica:

“The limitation on intelligence-knowledge of technique-is not fatal to the conception of a scientific treatment of behaviour, since people are "more or less" intelligent, and "tend" to act intelligently, and all science involves a large measure of abstraction” (Knight, [1935] 1980, p. 35).

Desta passagem importa destacar 1) o facto de Knight referir que o importante é que as pessoas se comportem de forma geral e tendencialmente de uma certa maneira e 2) ter denominado esta figura de Homem de abstração. Para demonstrar melhor este ponto repare-se no que refere o autor:

“A science of conduct is, therefore, possible only if its subject matter is made abstract to the point of telling us little or nothing about actual behaviour” (Knight, [1935] 1980, p. 36).

Destas palavras pode ser deduzido que a Economia só poderia ser uma ciência da conduta se o seu “objeto de estudo”, o Homem Económico, se tornasse tão abstrato ao ponto que pudesse “dizer pouco ou nada sobre o comportamento real”.

Knight refere, tal como Robbins dirá mais tarde, que se se pretender conhecer efetivamente o Homem real e o modo como age e os motivos subjacentes a determinada ação “he must turn from economic theory to biology, social psychology, and especially culture history” (Knight, [1935] 1980, p. 36) . Assim, o que Knight está a propor é de novo a ideia de separar as águas entre os diferentes ramos de estudo para uma análise mais profunda e eficiente dos fenómenos. A Economia encarregar-se-ia, então, não do estudo do Homem no seu todo, mas do Homem Económico.

Knight propõe que o economista na sua forma de teorizar parta de um modelo de Homem por ele construído/idealizado, modelo esse que não necessita de qualquer semelhança com o ser humano no mundo real, desde que facilite e possibilite uma melhor compreensão do problema em questão. Não parte do Homem no mundo real e simplifica ou abstrai certas características; antes, cria, como se de uma obra de arte se tratasse, um Homem-modelo, consoante o objetivo teórico desejado. Esse Homem é racional e egoísta, dispõe de informação perfeita e completa. Nesse sentido, o modelo de Homem de Knight, na opinião de Morgan, foi especialmente desenvolvido para se ajustar ao mundo matemático da teoria neoclássica (Morgan, 2006). Importando o conceito de Jevons, Knight exagera alguma das suas características (as capacidades de cálculo). Estes exageros eram importantes para perceber como é que esse modelo de Homem criado se comportaria dentro da teoria económica neoclássica.

A questão do conhecimento é de bastante importância neste conceito criado pelo autor americano. Assumindo a ausência de incerteza e conhecimento perfeito de todas as situações, importa questionar a própria inteligência humana, uma vez que o ser fica reduzido a responder mecanicamente. Nesse sentido, Morgan apelida o Homem Económico deste autor de Homem-máquina. Não é capaz de obter prazer ou dor como o Homem de Jevons, não satisfaz as suas necessidades como faz o Homem de Menger, não apresenta os vícios, virtudes e desejos que pensava Malthus nem as preferências e talentos do Homem de Smith. A imagem de Homem-Máquina é aquela que mais bem retrata a idealização de Knight (Morgan, 2012). O próprio Knight chegou a apelidar o seu Homem Económico disso mesmo: “[the economic man] *neither competes nor higgles* ... he treats other human beings as if they were slot machines” (Knight, [1947] 1982, p. 80, *italicos no original*). O modelo idealizado por Knight é bastante peculiar na medida em que ele resulta de um conjunto de ficções e proposições falsas. Não ignora a hipótese da incerteza, antes, opta por inserir o seu contrário, a presença de informação perfeita.

Ao longo de todo o Século XX, o conceito de Homem criado por Knight foi continuamente estreitado, caminhando no sentido da racionalidade e descartando cada vez mais a vertente psicológica do ser humano (Giocoli, 2003; Kirzner, 1961; Morgan, 2006, 2012). Contudo, a história não termina com o modelo de Homem proposto por Knight. De facto, ao longo de todo o Século XX o agente económico adquire uma característica bastante peculiar, o adjetivo “racional” (Morgan, 2012).

4. Rational Economic Man

Como refere Morgan (2006, 2012), o processo pelo qual o Homem Económico obtém o título de racional é complexo. Contudo, para a autora, é possível identificar dois movimentos que contribuíram para que o modelo tenha ido nesse sentido. Por um lado, a tentativa de libertar a Economia dos conceitos psicológicos ainda presentes no Homem de Menger e Jevons. Por outro lado, a própria noção de racionalidade. “Racional” pode ser entendido em dois sentidos: para os neoclássicos do início do Século XX, como por exemplo, Frank Knight, racional significava apenas a ação dirigida a um determinado objetivo e pouco diferia da visão de Stuart Mill; já a visão do conceito de racional do Século XX foca-se sobretudo no ato da escolha, ideia que surge com os trabalhos de Pareto, Hicks, Robbins e Samuelson, como veremos. Como referido anteriormente, segundo Morgan, é com a Revolução Marginalista que o problema da escolha se torna o centro do comportamento humano. Contudo, há uma grande diferença entre a forma como o problema das escolhas económicas era estudado entre estes autores. Enquanto para Hicks, Samuelson e Robbins o que importa é sobretudo a racionalidade da escolha e não os motivos ou desejos que levam a agir, na visão dos marginalistas, seja de Menger ou Jevons, os desejos e necessidades são primordiais e ditam as escolhas.

Essa mudança de foco na ciência económica surge, no início do Século XX, fruto do descontentamento próprio com a sua estrutura teórica e como resposta às críticas provenientes da Escola Histórica e Institucionalista, com os economistas a tentarem libertar-se dos conceitos psicológicos empregues na análise económica. Este processo é frequentemente designado por “The Road to Escape” (Luigino Bruni & Sugden, 2007; Giocoli, 2003; Lewin, 1996).

Como tem sido referido ao longo deste trabalho, entre o final do Século XIX e inícios do Século XX, os economistas procederam a uma revisão das suas bases teóricas, para tentar libertar a análise do fenómeno económico de qualquer referência a conceitos psicológicos (Davis, 2003; Drakopoulos & Katselidis, 2017; Giocoli, 2003; Lewin, 1996). Nesse sentido, o maior esforço dirigiu-se ao conceito de utilidade cardinal utilizado pelos economistas no final do Século XIX. Nesta secção é apresentada uma breve história desse processo. Não será abordada a questão, bem diferente, do sucesso dessa tentativa.

Neste ponto, o leitor poderia questionar-se sobre o porquê de neste ponto nos termos focado sobretudo na teoria da escolha e não, por exemplo, a teoria da firma. A teoria da escolha tenta compreender a economia a partir da análise de como os agentes agem em determinados contextos (feitas certas suposições) e o que aconteceria se todos os agentes se comportassem da mesma maneira. Nesse sentido, é necessário para o economista construir um padrão comportamental para prever o comportamento do protagonista da ação, sendo que uma das maneiras de conceber esse mesmo agente, e é importante deixar claro que não é a única, é assumindo-o como um “economic man”.

Dito isto, a próxima seção começa com Vilfredo Pareto e Irving Fisher, pioneiros na tentativa de romper com o uso do conceito de utilidade cardinal. Analisada a perspectiva destes autores, avançaremos cerca de trinta anos, para os trabalhos de Hicks e Allen, que complementaram os trabalhos de Pareto, com a novidade de introduzirem a Taxa Marginal de Substituição na análise do comportamento do consumidor, o que permitiria, na sua opinião, empregar apenas conceitos observáveis na análise. Na mesma altura, mas num plano mais filosófico, analisaremos o pensamento de Lionel Robbins responsável por introduzir uma famosa definição da ciência económica em que coloca o ato da escolha em particular destaque. Finalmente, olharemos as novidades teóricas introduzidas por Paul Samuelson, que considerava que embora os trabalhos de Hicks e Allen tenham sido importantes no sentido de libertar a Economia de conceitos não observáveis e metafísicos, aqueles ainda dependiam do conceito de utilidade.

4.1. VILFREDO PARETO

Tradicionalmente, é conferido a Pareto o papel pioneiro nesta jornada protagonizada pela teoria ortodoxa para libertar a economia da Psicologia, sendo que esta viragem metodológica protagonizada por Pareto é designada na literatura por “The Pareto Turn” (Luigino Bruni, 2010; Luigino Bruni & Sugden, 2007). A questão do papel pioneiro ou da maior ou menor importância deste autor (em detrimento, por exemplo, da abordagem de Fisher) não é, de todo, relevante para este trabalho. O que importa destacar é, isso sim, que Vilfredo Pareto tal como Irving Fisher, tenta reformular o conceito de utilidade cardinal. Antes de analisarmos as novidades teóricas introduzidas pelo autor italiano, observe-se a síntese que Pareto faz sobre aquilo que é/tem sido a teoria da escolha e o tratamento do conceito de utilidade:

“Until now... [c]hoices have been explained as man's aim to achieve maximum pleasure... The use of this point of view forces us to consider pleasure as a quantity. And this is what the economists who have established pure economic theories have done, and what we ourselves have done in the Cours: but we must admit that this not a thoroughly rigorous method... pure economic equations simply express the fact of a choice and can be obtained independently of the notion of pleasure and pain. This is the most general point of view and also the most rigorous... We do not inquire into the causes of men's actions: the observation of the fact itself is sufficient...” (citado em Marchionatti & Gambino, 1997, p. 1334).

Da passagem anterior podemos notar que até então a Economia, na opinião do economista italiano, preconizava a ação humana como direcionada para a maximização do prazer (prazer esse que os economistas de então procuravam medir), referindo que ele próprio havia subscrito essa forma de teorizar. Contudo, na continuação da passagem, Pareto termina com uma ideia que importa enfatizar, dado que toda a análise ao longo deste capítulo a segue: não é necessário perceber a causa da ação dos agentes, a observação dos factos é suficiente, evitando recorrer a conceitos metafísicos e psicológicos subjacentes ao ato da escolha.

No seguimento desse descontentamento, Pareto começa por questionar os próprios conceitos por detrás da análise e pergunta:

“How to measure pleasure exactly? And if we cannot measure it, what is the status of a science that is founded precisely on this measure?”(citado em Marchionatti & Gambino, 1997, p. 1335).

Note-se que Pareto não discordava da ideia de que a utilidade era uma quantidade e, como tal, potencialmente mensurável. Contudo, essa medição seria impossível de ser efetuada:

“Utility... is also a quantity... Two distinct issues should not be confused here: one involves the existence of a quantity and the other is concerned with the practical possibility to measure it” (citado em Marchionatti & Gambino, 1997, p. 1333).

Para o economista italiano, a Economia padecia de enormes debilidades, na medida em que, não sendo possível medir o prazer, toda a forma de teorizar baseada neste conceito entraria em descrédito. Consciente de que era necessário libertar a Economia de tais conceitos, Pareto escreve numa carta em 1897 a Adrien Naville:

“It is an empirical fact that the natural sciences have progressed only when they have taken secondary principles as their point of departure, instead of trying to discover the essence of things... Pure political economy has therefore a great interest in relying as little as possible on the domain of psychology” (citado em Luigino Bruni & Sugden, 2007, p. 154).

Assim, para o autor italiano a ciência económica só progrediria quando se libertasse de “princípios secundários” e deixasse de tentar descobrir a essência das coisas, isto é, o motivo subjacente a uma determinada ação. No capítulo três do seu livro “Manuel” (Giocoli, 2003), Pareto expõe a sua abordagem teórica do conceito de utilidade introduzindo as suas curvas de indiferença. O inventor desta técnica terá sido Edgeworth em 1881, que as utilizou, embora ficando ainda preso aos conceitos tradicionais da noção de utilidade, dado que Edgeworth assumiu primeiramente a existência duma função de utilidade derivando as curvas de indiferença a partir desta, ao contrário de Pareto, que considerava que:

“[Edgeworth] assumed the existence of utility (ophelimity) and deduced the indifference curves from it. On the other hand, I consider the indifference curves as given, and deduced from them all that is necessary for the theory of equilibrium, without resorting to ophelimity” (citado em Marchionatti & Gambino, 1997, p. 1336).

As curvas de indiferença resultam do balanço entre as utilidades que os indivíduos atribuem a diferentes bens, e consiste numa linha que une diferentes combinações de dois bens que conferem ao sujeito a mesma utilidade⁷. Com a sua introdução, Pareto considerava ter eliminado toda a necessidade de recorrer a motivos e preferências subjacentes à ação do indivíduo dado que, na sua opinião, um mapa de indiferença “gives us a complete representation of the tastes of the individual” (citado em Giocoli, 2003, p. 69). De facto, a complexidade psicológica do agente tornava-se completamente irrelevante na opinião de Pareto como nota a seguinte passagem:

“The individual can disappear, provided he leaves us this photograph of his tastes” (citado em Giocoli, 2003, p. 69).

Estas passagens ilustram como a mudança de abordagem sobre o ato da escolha, isto é, de uma abordagem que procurava explicar os motivos pelos quais os agentes se movem de uma

⁷ Considere-se, para efeitos de ilustração, o exemplo apresentado por Kauder (1965), das diferentes combinações possíveis entre pão e vinho em que, um determinado indivíduo retira a mesma utilidade quer consuma 1.6 de pão e 0.7 de vinho quer consuma 1.4 de pão e 0.8 de vinho, por exemplo, ou seja, se a quantidade de pão diminuir este exigirá uma quantidade maior de vinho e vice-versa.

determinada maneira para uma abordagem que apenas foca no ato da escolha, permite, na opinião deste autor romper com a utilização do conceito de utilidade cardinal e libertar a economia de toda a discussão sobre a complexidade psicológica do indivíduo que age. Esta mudança de foco está perfeitamente em linha com o modelo de Homem desenvolvido ao longo de todo o Século XX que atinge o seu expoente máximo com Samuelson, como veremos.

Desta forma, Pareto opera uma mudança na maneira como o conceito de utilidade era encarado (“The Pareto Turn”) lançando aquilo que viria a ser a Revolução Ordinalista, isto é, a tentativa de substituir o conceito de utilidade cardinal (a utilidade concebida como passível de ser mensurada) pelo conceito de utilidade ordinal. Nas palavras de Pareto:

“We can see that, as long as we are concerned with the phenomena of economic equilibrium, this exact measure is not necessary. To distinguish if a pleasure is greater or smaller than another is enough. It is the only fact we need in order to establish our theory” (citado em L. Bruni, 2001, p. 30).

Contudo, Pareto não terá conseguido libertar-se totalmente de uma noção cardinal de utilidade, dado que a utilização de conceitos como a utilidade marginal decrescente e a definição tradicional de bens complementares são dependentes duma conceção cardinal de utilidade (Bruni & Sugden, 2007; Giocoli, 2003; Hands, 2009). Será esta uma das razões que levaram Hicks e Allen a revisitarem o trabalho de Pareto, como veremos.

Na opinião de Bruni e Guala, embora quisesse libertar a Economia do Hedonismo e de qualquer referência a entidades psicológicas impossíveis de medir, Pareto nunca encarou a Psicologia como algo vazio reconhecendo, no seu livro “Manuel d'Économie Politique”, que a Psicologia era a base da Economia e de qualquer outra ciência social. Acreditava que seria possível medir a utilidade embora essa medição não fosse possível no momento atual e duma maneira satisfatória e, mais importante, que essa medição era desnecessária pois era possível teorizar sem elas. Assim, de novo podemos ver que a tentativa de operar abstrações e simplificações, neste caso, a de esquecer a complexidade psicológica dos agentes, não se deve à sua irrelevância nem mesmo ao facto destes considerarem que não está presente nos indivíduos, mas apenas porque torna mais fácil e prático o ato de teorizar e praticar ciência. É importante notar, contudo, que a discussão sobre a relação entre a Psicologia e a Economia foi sempre intensa e se Pareto era defensor da separação entre os dois ramos do conhecimento, para o economista Pantaleoni, que escreveu em 1913 que:

“I claim that we cannot take away from economics the data coming from psychology. I cannot see what, by virtue of this renunciation, we gain, but I see what we lose... I cannot see the convenience of not utilising laws regarding tastes and pains that we know to be true, and that are the reasons of economic actions” (citado em Luigino Bruni & Sugden, 2007, p. 161).

Em suma, pelo que foi apresentado ao longo desta secção podemos agora entender porque é que Pareto é reconhecido tanto como o pai da moderna teoria Ordinalista, dado que foi ele o primeiro responsável por referir que não era necessário quantificar a utilidade mas apenas que os agentes consigam ordenar as suas preferências, e como precursor da abordagem behaviourista cujo auge foi atingido com a teoria da preferência revelada de Samuelson, dado que acreditava que a teoria do consumo deveria ser deduzida a partir do comportamento observado do consumidor (Giocoli, 2003; Moscati, 2007).

Apesar de a proposta de Pareto ter ocorrido no ano de 1900, a verdade é que só nos anos trinta do Século XX se vai consumir a Revolução Ordinalista (também chamada de revolução Hicksiana) com os trabalhos de Hicks e Allen (L. Bruni, 2001).

4.2. IRVING FISHER

Antes de analisarmos as revisões de Hicks e Allen à teoria de Vilfredo Pareto, importa analisar o trabalho de Fisher, pela importância e papel pioneiro que, a par com Pareto, detém nesta tentativa de libertar a Economia dos problemas relacionados com a questão da utilidade (Giocoli, 2003). Como já referido, na viragem do século, a teoria ortodoxa foi alvo de intensas críticas provenientes da Escola Institucionalista. Muitos consideram que a discussão com os institucionalistas foi ganha pelos ortodoxos (Giocoli, 2003), como Irving Fisher e Herbert Davenport que reclamavam que a Economia poderia ser totalmente independente das hipóteses psicológicas e estava interessada unicamente nas escolhas efetuadas. O objetivo principal de Fisher era o de tornar a Economia numa ciência positiva o que, na sua conceção, exigiria que a noção de utilidade fosse liberta de todas as suas noções psicológicas (Giocoli, 2003).

“The economist need not envelop his own science in the hazes of ethics, psychology, biology and metaphysics” (Fisher, 1892, p. 23).

A premissa básica para a análise feita por Fisher é a de que “each individual acts as he desires” (Giocoli, 2003). Assim, o problema do comportamento económico diz respeito à

ligação entre preferências e ação. Como os motivos pelos quais o agente age estão no campo de estudo da Psicologia, a Economia deverá focar a sua análise não no porquê de o indivíduo agir de uma determinada maneira, mas na ação em concreto, o ato da escolha objetivo. (Giacoli, 2003). Em relação ao conceito de utilidade, este acreditava tratar-se apenas duma representação numérica das preferências. Assim, no final do seu livro, Fisher tenta libertar-se do seu uso e provar que o que importa para a determinação dos preços de equilíbrio era apenas a direção (ordem), e não a intensidade, das relações de preferência (Giacoli, 2003).

A ideia básica era a de recolher as escolhas de consumo e a partir delas inferir a utilidade marginal. O método não envolvia conceitos psicológicos dado que a utilidade assim derivada resultaria unicamente de factos da observação. Fisher terá sido o primeiro a tentar, a partir da informação obtida diretamente a partir do comportamento do consumidor no mercado, extrair conclusões sobre as preferências destes, ideia que está ligada à teoria das preferências reveladas de Samuelson (Giacoli, 2003). Por este motivo (Marchionatti & Gambino, 1997), Frisch (1932) considera que embora Fisher não use “the expression “theory of choice,” he is really the founder- of this theory” (Frisch, 1932, p. 1).

Resumindo, a resposta de Fisher ao ataque institucionalista foi de negar o hedonismo e, em geral, a relevância da Psicologia para a ciência económica. De facto, a análise deveria basear-se na escolha, e não em elementos subjetivos referentes a estados mentais (Giacoli, 2003), pensamento bastante semelhante ao do economista Vilfredo Pareto (Marchionatti & Gambino, 1997). Estes dois autores têm em comum o facto de serem os principais autores que, no início do Século XX, tentaram rever os conceitos de utilidade, ainda que sem grande continuidade, uma vez que os próximos grandes marcos na teoria do consumidor viriam apenas a surgir cerca de trinta anos depois.

4.3. HICKS E ALLEN

No ano de 1934, uma nova mudança ocorre na teoria do consumo com a publicação de um famoso artigo por parte de Hicks e Allen (Moscati, 2007). O problema de Hicks e Allen era o de rever a teoria do consumo de Marshall sem o uso da imensurável utilidade. Na teoria do consumo de Marshall, o consumidor é visto como alguém que age motivado pela utilidade que irá retirar do consumo de bens, sendo que essa mesma utilidade é concebida como um conceito passível de mensuração. A sua teoria pode ser resumida da seguinte forma: dado o seu rendimento e tomando como dados os preços no mercado, o consumidor irá escolher

uma determinada combinação de bens tal que a utilidade marginal de um bem dividido pelo seu preço será igual para todos os bens (Wong, 2006). Se isso não estiver a ocorrer, a utilidade total não estará a ser maximizada, dado que é possível obter mais de algum bem (bem esse que apresenta uma utilidade marginal superior ao seu preço). Dada a consideração da utilidade marginal decrescente, o ajustamento dar-se-á, dado que à medida que mais desse bem seja consumido a utilidade será menor, até que o equilíbrio seja encontrado, e todos os bens apresentem a mesma relação utilidade marginal/preço (Wong, 2006). Além disso, Marshall conferia grande importância aos “desejos, aspirações e afetos da natureza humana, que são o incentivo da ação” e, ponto que viria a ser o motivo da revisão do trabalho por parte de Hicks e Allen, que estes ímpetus a ação podiam ser medidos (“the incentives can be estimated and measured with some approach to accuracy”) (Wong, 2006, p. 19). Isto era ilegítimo para Hicks e Allen que seguiam as linhas de Pareto:

“[Pareto proved] that the facts of observable conduct make a scale of preferences capable of theoretical construction...but they do not enable us to proceed from the scale of preference to a particular utility function” (Hicks & Allen, 1934, p. 52).

Pareto é importante por duas razões, para Hicks e Allen: por um lado, ao provar que a utilidade não podia ser medida, leva, na opinião dos autores, à rejeição da teoria de Marshall; por outro, ele próprio propôs a solução para o problema ao mostrar que uma escala de preferências podia ser construída a partir dos factos de observação, ainda que não tenha explorado ao máximo esta ideia. Nas mãos destes dois autores, esta escala de preferências torna-se a base para a nova teoria do comportamento do consumidor (Wong, 2006).

Os objetivos teóricos de Hicks e Allen eram os de explicar o comportamento do consumo e a lei da procura. Na sua teoria, assume-se a completude das preferências, isto é, as preferências dos consumidores têm como domínio todos os cabazes existentes. Dados dois cabazes, o consumidor prefere um deles ou é indiferente entre eles sendo que, os pontos que têm a mesma preferência definem uma área de indiferença; as áreas de indiferença todas juntas constituem um mapa de indiferença. Em segundo lugar, as preferências são monótonas, isto é, mais de um bem é preferível a menos. Dados dois cabazes idênticos no tipo de bens, aquele que tiver mais quantidade desses mesmo bens, será o escolhido. Em terceiro lugar, as suas preferências são consistentes no sentido que se o agente prefere um cabaz a outro num momento não irá preferir o segundo ao primeiro noutra e, ainda, se este agente prefere um cabaz a um segundo e esse segundo é preferível a um terceiro, então é

possível garantir que o primeiro é preferível ao terceiro, ou seja, as preferências são transitivas (Wong, 2006).

Estes autores não substituíram a utilidade total e marginal pela utilidade ordinal, mas sim pela Taxa Marginal de Substituição (TMS) (Moscati, 2007), um conceito equivalente que tem a vantagem de não apresentar nenhuma referência explícita ao conceito de utilidade. Esta é definida pela quantidade do bem y que é necessária para substituir a perda de uma unidade do bem x e se manter na mesma curva de indiferença, sendo, portanto, definida quantitativamente e passível de ser observada empiricamente (isto é, podemos obter, através do comportamento de um determinado consumidor, quanto é que este está disposto a prescindir de um bem em troca de outro), estando por isso completamente liberta, na opinião dos seus autores, dos conceitos subjetivos de utilidade (Moscati, 2007)⁸. Sem a TMS, não é possível explicar porque um determinado cabaz é comprado, sendo insuficiente referir que o sujeito o escolhe porque maximiza a utilidade. Por sua vez, a restrição orçamental apenas consegue eliminar os cabazes cujo preço ultrapassam o orçamento do indivíduo. Contudo, não conseguem explicar porque determinado cabaz, cujo preço é menor ou igual ao orçamento não é comprado.

Há dois problemas que prevalecem na abordagem proposta por esses dois autores: a TMS é negativa o que significa que as curvas de indiferença são decrescentes; a TMS é decrescente o que significa que as curvas de indiferença são convexas. Tal como na abordagem de Pareto, é difícil justificar estas assunções sem recorrer aos conceitos psicológicos e de utilidade (Moscati, 2007). Em relação ao facto de a TMS ser negativa, implicando que as curvas de indiferença são decrescentes, os autores apenas a assumem sem qualquer explicação (Moscati, 2007), ainda que a assunção desta hipótese só faça sentido se estes autores aderirem de forma implícita ao princípio hedonístico da “não-saciação”⁹ (Moscati, 2007). Em relação à segunda hipótese, estes apenas referem que ela não é falsificada pela experiência, sem propor nenhuma justificação do seu uso (Moscati, 2007).

Apesar de importantes, as contribuições de Hicks e Allen não conseguiram eliminar referências a conceitos psicológicos e da utilidade, como prazer ou satisfação. Além disso, ao longo da explicação sobre a TMS não conseguiram evitar expressões como “melhor do que”,

⁸ Relembro, neste ponto, que não é objetivo deste trabalho avaliar se, efetivamente, a análise fica liberta ou não dos mesmos sendo importante destacar, apenas, que na ideia dos proponentes da TMS a análise ficaria liberta dos conceitos ambíguos da utilidade.

⁹ Nas palavras de Wong (2006, p. 67), este princípio enuncia que “a consumer prefers one bundle to a second if the first contains at least more of one good and no less of all other goods”. É com base neste princípio, que se assume que o agente gasta todo o seu rendimento.

“compensar” e “pior do que”, que são conceitos relacionados com satisfação e prazer (Giocoli, 2003). Assim, tal como Pareto, esta tentativa protagonizada por Hicks e Allen (1934) e mais tarde por Hicks (1939) de tentar libertar a análise dos conceitos subjetivos de utilidade não foi bem sucedida (Moscati, 2007), o que viria a motivar toda a análise posterior do economista Paul Samuelson que, descontente com a grande dependência da forma de teorizar dos conceitos subjetivos da utilidade, propõem uma nova teoria, liberta da Psicologia, na sua opinião.

Segundo Morgan, a tentativa de libertar a Economia da Psicologia ocorreu ao longo de todo o século, mas um momento decisivo terá ocorrido com a teoria da preferência revelada de Samuelson. Ainda que, efetivamente, Samuelson tenha dado importantes passos nesse sentido, é importante destacar o papel de Lionel Robbins e da sua definição da ciência económica quer neste assunto em particular, quer nas suas implicações diretas para o conceito tratado neste ensaio.

4.4. LIONEL ROBBINS

É com o seu ensaio escrito em 1934 que surge a célebre definição de Economia, sendo esta entendida como “the science which studies human behaviour as a relation between ends and scarce means which have alternative uses” (Robbins, 1935, p. 16).

Desta definição destacam-se dois pontos: o enfoque no estudo do comportamento humano, colocando definitivamente o agente e a sua ação no centro da análise; mas, mais importante, a ciência económica não estuda toda a ação humana, apenas aquela protagonizada em situação de escassez. Se apenas tomássemos em consideração esta definição, nada saberíamos sobre o que pensava Robbins sobre o papel que detinha a psicologia e os seus conceitos na explicação do fenómeno económico. Contudo, o trabalho deste autor é particularmente claro e importante na demarcação entre a Economia e a Psicologia. Dito isto, atente-se nas palavras do autor, no artigo “Remarks on the Relationship Between Economics and Psychology”:

“As I shall argue, there is no very intimate relationship between Economics and Psychology, and no very important propositions depend upon a correct determination of what relationship there is...Economics is almost entirely independent of any particular kind of Psychology” (Robbins, 1934, p. 89).

Como podemos verificar, o autor defende que o estudo da economia deverá ser totalmente independente da Psicologia e que não há nenhuma proposição muito relevante para o estudo económico que necessite do apoio da outra ciência para ser postulado. Para clarificar o seu ponto, Robbins toma como exemplo as descobertas de Jevons e Menger. Refere o autor que é normalmente referido que Jevons baseou toda a sua teoria no hedonismo psicológico e, que, portanto, estando este em total descrédito, todos os seus marcos teóricos, estavam, por consequência, inadequados. Contudo, Robbins argumenta que:

“It would be an easy thing, on the basis of a superficial inspection of Jevons and some of his English followers, to conclude that analytical economics was nothing more nor less than a series of corollaries of psychological hedonism. And it would be no far cry from this verdict to conclude that, since, in many quarters, psychological hedonism is regarded as discredited, analytical economics and all that depends upon it must share in the downfall. The conclusion would be easy. But, in fact, it would rest upon a misapprehension” (Robbins, 1934, p. 95).

E porque resulta de um mal-entendido? Robbins refere que, embora sendo verdade que Jevons baseou a sua teoria no hedonismo, todos os marcos obtidos por estes poderiam ser obtidos sem recurso a este:

“It is no exaggeration to say that you could omit all those passages in Jevons which relate to the calculus of pleasure and pain, without any detriment to the main *economic* argument he is propounding”(Robbins, 1934, p. 95 *itálicos no original*).

Mais importante, Robbins refere que, ao mesmo tempo que Jevons obtinha estes resultados teóricos baseando a sua análise no hedonismo psicológico, Menger, na opinião de Robbins, conseguia enunciar resultados similares sem depender de nenhuma proposição psicológica (Robbins, 1934).

Assim, tendo abordado o que pensa este autor sobre os resultados teóricos de Menger e Jevons para a teoria do valor podemos aprofundar o seu pensamento sobre a teoria do valor em geral. A partir do que foi exposto, é possível antever a defesa que Robbins fará ao modo de teorizar e à teoria do valor, em particular. Se a teorização económica é independente das proposições psicológicas, os críticos que acusam a ciência de utilizar maus conceitos de psicologia ou até de não a utilizar estarão errados:

“But no one who was acquainted with recent value theory could honestly continue to argue that it has any essential connection with psychological hedonism” (Robbins, 1934, p. 95).

Robbins considerava que a teoria do valor era a pedra fundamental de toda a teoria económica e, para além disso, continha as proposições fundamentais feitas em economia. Repare-se no que refere o autor sobre esta:

“[T]he foundation of the theory of value is the assumption that the different things that the individual wants to do have a different importance to him, and can be arranged therefore in a certain order” (citado em Cowell et al., 2009., p. 113).

Como é possível observar, Robbins refere que a proposição fundamental da teoria do valor deverá ser a de que os agentes têm diferentes necessidades e são capazes de valorá-las e ordená-las entre si.

De facto, quando Morgan afirma, num tom crítico, que “by making choices dominant over desires, mid-twentieth century economics effectively allowed economic man to have any type of motivations, provided he chose “rationally” (Morgan, 2012, p. 156), a ciência perdia poder explicativo, as palavras de Robbins indiciam que esse deveria mesmo ser o objetivo da ciência económica e que a tarefa de explicar os motivos cabia à Psicologia:

“To explain why this man, in these circumstances, prefers fish to flesh ; and that man flesh to fish; why to one love is more important than hunger and to another hunger than love- these are questions which, presumably, would be regarded by the psychologist as falling within his province”(Robbins, 1934, p. 98).

Assim, Robbins segue a mesma linha de pensamento de todos os autores apresentados nesta secção, ou seja, a análise deverá ser direcionada para o ato objetivo da escolha e não nos seus motivos. Como Kirzner, no seu livro *The Economic Point of View* viria a dizer, apesar de Robbins ter tornado o indivíduo e o seu papel no ato da escolha fundamental no sentido que concebia a economia como a ciência que estuda o comportamento de escolha em contexto de escassez, ao excluir a importância dos motivos subjacentes a uma determinada ação, o relegou para segundo plano:

“This mechanical conception of economic phenomena clearly relegated man, the source of economic activity, to the background. It is somewhat ironical that the construction of the concept of a self-centered economic man, a development that led to an increase in the attention paid to the role of the human agent, should have tended to lead to a position in which the objective phenomena of economic life can be viewed as if they occurred automatically” (Kirzner, 1961, p. 49).

Esta passagem de Kirzner sobre o Homem de Robbins é bastante elucidativa sobre o papel diminuto que o Homem, o ser humano, a sua psique, detêm nesta forma de teorizar. Neste ponto, para que se possa efetivamente perceber que estas ideias de Robbins seguem uma certa linhagem e tendência de pensamento, gostaria de lembrar as palavras de Vilfredo Pareto., em refere que “the individual can disappear, provided he leaves us this photograph of his tastes” (citado em Giocoli, 2003, p. 69).

Terminada esta secção a enfatizar o lugar de Robbins no processo de libertação da Economia da Psicologia, abordemos agora aquele que é considerado o autor decisivo neste processo com a sua teoria das preferências reveladas (Giocoli, 2003; Morgan, 2006, 2012).

4.5. PAUL SAMUELSON

Samuelson acreditava que a Revolução Ordinalista fora um movimento na direção correta, mas não radical o suficiente, pois dependia ainda duma teoria de utilidade sendo que, no seu entendimento, uma teoria sobre o comportamento do consumidor se deveria basear unicamente em factos empíricos e operacionais (Hands, 2009). Embora considerasse que esta tenha ajudado a eliminar referências aos conceitos subjetivos da utilidade, e que tal como refere no seu artigo “The Empirical Implications of Utility Analysis”, que “there has been a progressive movement toward the rejection of hedonistic, introspective, psychological elements” (Samuelson, 1938b, p. 344), a abordagem de Pareto-Allen-Hicks em termos de curvas de indiferença e de taxas marginais de substituição não providenciara uma solução satisfatória dado que:

“[J]ust as we do not claim to know by introspection the behaviour of utility, many will argue that we cannot know the behaviour of ratios of marginal utilities or of indifference directions” (Samuelson, 1938a, p. 61).

“it is clear that much of even the most modern analysis shows vestigial traces of the utility concept” (Samuelson, 1938a, p. 61).

Em particular, Samuelson não acreditava que seria possível tomar como credível a hipótese da lei da taxa marginal de substituição decrescente dado que por um lado esta era, na sua opinião, uma hipótese claramente ligada a conceitos psicológicos (Princípio da Não-Saciação) e, por outro lado, a justificação dessa mesma hipótese pelo recurso a introspeção lhe parecia “inaceitável”. De facto, refere Samuelson (Samuelson, 1938a):

“The introduction and meaning of the marginal rate of substitution as an entity independent of any psychological, introspective implications would be, to say the least, ambiguous” (Samuelson, 1938a, p. 62).

Assim, Samuelson considerava que era necessário libertar a teoria económica de todos os conceitos relacionados com a utilidade e por isso propunha que:

“we start anew in direct attack upon the problem, dropping off the last vestiges of the utility analysis” (Samuelson, 1938a, p. 62).

A sua teoria não seria nem uma continuação nem uma reforma das teorias que a precediam, nem tão-pouco estaria ligada, na sua opinião, a qualquer referência à teoria da utilidade:

“This does not preclude the introduction of utility by any who may care to do so, nor will it contradict the results attained by the use of related constructs. *It is merely that the analysis can be carried on more directly, and from a different set of postulates*” (Samuelson, 1938a, p. 62 *italics* no original).

Samuelson argumentou que a maioria dos resultados da teoria da procura neoclássica poderiam ser obtidos a partir de um único postulado, o comportamento consistente, que viria a ser conhecido como o axioma fraco da preferência revelada (ou o “Postulado de Samuelson”) (Giocoli, 2003). O axioma fraco pode ser traduzido da seguinte forma: Dado dois bens, x_0 e x_1 , e dados os preços p_0 e p_1 , $p_0 \cdot x_0 \geq p_0 \cdot x_1 \Rightarrow p_1 x_0 > p_1 x_1$, se o consumidor optar pelo bem x_0 , estando o bem x_1 disponível, o bem x_0 revela-se como preferido ao bem x_1 . Assim, caso em algum momento o bem x_1 seja o escolhido, sabemos que o bem x_0 não poderia estar disponível para a escolha (Hands, 2014). Nas palavras de Samuelson este postulado é “perfectly clear and will probably gain ready acquiescence” (Samuelson, 1938a, p. 65). Desta forma, na opinião de Wong (2006) e Hands (2014), o maior resultado teórico do artigo de 1938 prende-se com o facto de Samuelson ter mostrado que recorrendo ao “Postulado de Samuelson”, em conjugação com a assunção de que as funções procura são dadas e que todo o rendimento é gasto, os resultados primordiais da teoria da utilidade ordinal podem ser alcançados (Hands, 2014; Wong, 2006). Repare-se como, efetivamente, e, aparentemente (mais tarde veremos que não), toda esta teoria de Samuelson consegue o seu objetivo principal: focar-se apenas em entidades observáveis. De facto, quer o postulado de Samuelson como os preços, quantidades e rendimentos são passíveis de observação (Wong, 2006).

A ideia básica de Samuelson era a de que ainda que não fosse possível aceder às preferências dos indivíduos, poderíamos analisar o comportamento de consumo, isto é, as escolhas feitas pelos agentes económicos de diferentes cabazes dada uma determinada restrição orçamental (Hands, 2014). Não importa quais os motivos que levaram o agente a escolher de uma determinada maneira, porque se assume que qualquer que tenha sido o resultado a que se chegou, a escolha do agente teria sido racional (Hands, 2009). Sen (1973), apresenta-nos uma brilhante descrição da novidade teórica introduzida por Samuelson:

“From the point of view of introspection of the person in question, the process runs from his preference to his choice, but from the point of view of the scientific observer the arrow runs in the opposite direction: choices are observed first and preferences are then presumed from these observations” (Sen, 1973, p. 241).

Por palavras simples, a ideia era a partir do comportamento e das escolhas efetuadas no mercado deduzir as preferências do agente. A informação obtida diretamente no mercado possibilitaria uma análise da procura liberta da psicologia.

Neste primeiro artigo, ainda não é assumido que o agente apresenta uma ordem de preferências bem ordenada, definida ao longo de todo o espaço amostral (Hands, 2016). Como sumariado por Hands, por esta altura Samuelson estava sobretudo concentrado em desenvolver uma solução para uma teoria do consumo não-integrável e sem recorrer aos conceitos subjetivos da utilidade e dos estados mentais na análise do comportamento do consumo (Hands, 2016). As condições de integrabilidade são condições suficientes para a racionalização da função procura, isto é, condições que garantem que uma determinada função procura é gerada por um consumidor que esteja a maximizar uma função de utilidade ordinal sujeita a uma restrição orçamental (Hands, 2017).

Os maiores resultados de Samuelson em 1938 foram os de propor uma teoria de procura não integrável, introduzir o axioma fraco das preferências reveladas que se destinava a substituir os conceitos de utilidade e preferência da teoria da escolha do consumo e a demonstração de que com esta teoria se obtinham os mesmo resultados de toda a análise da teoria da utilidade ordinal menos um, designadamente, a condição de Simetria de Slutsky (Hands, 2016)¹⁰.

¹⁰ Sendo as restantes 3 condições da teoria da utilidade ordinal obtidas, nomeadamente:

(1) “the single-valuedness of demand functions;
(2) the homogeneity of degree zero of demand functions; and
(3) the negative semi-definiteness of the substitution matrix” Wong (2006, p. 34)

O resultado que Samuelson não conseguiu prende-se com a integrabilidade das funções procura. Desta forma, não é possível partir de funções procura compostas por determinadas características e obter a respetiva função de utilidade que gerou esse comportamento. (Giocoli, 2003). Contudo, é necessário relembrar que o objetivo de Samuelson era precisamente o de dispensar os conceitos de utilidade e, portanto, este não conferia grande importância ao facto de não ser possível obter a função utilidade de origem, como o próprio refere,

“I cannot see that it is really an important problem, particularly if we are willing to dispense with the utility concept and its vestigial remnants” (Samuelson, 1938a, p. 68).

A próxima grande mudança que iria ocorrer na teoria da preferência revelada deve-se à publicação do artigo de Hendrik Houthakker's (Houthakker, 1950) com a introdução do axioma forte da preferência revelada (SARP) que estendeu a análise de Samuelson que era focada em escolhas binárias para uma análise sequencial de escolhas, criando uma versão mais robusta e obtendo todos os quatro resultados obtidos pela teoria da utilidade ordinal, incluindo a condição de Slutsky/integrabilidade (Hands, 2016). O axioma forte essencialmente generaliza o axioma fraco de dois para qualquer número de bens. Este axioma, significa, por outras palavras, que se tivermos uma lista finita de cabazes de bens tal que o primeiro é preferido ao segundo por um consumidor, o segundo cabaz ao terceiro e assim sucessivamente, o último não pode revelar-se preferido ao primeiro cabaz de bens (Lourenço, 2015).

Desta forma, é possível partir de preferências bem ordenadas e de uma função de utilidade e obter as respetivas funções de procura, bem como o inverso, isto é, das funções procura deduzir as funções utilidade de origem (Hands, 2017). De uma ferramenta capaz de limpar as preferências da teoria da procura, a nova versão do axioma fraco tornou-se, com os trabalhos de Houthakker (Houthakker, 1950), num instrumento capaz de revelar ou pôr a descoberto as preferências por detrás da escolha dos agentes (Giocoli, 2003). Em 1950, Houthakker demonstrou que o axioma forte da preferência revelada era condição necessária e suficiente para se obter a partir da observação das escolhas todas as implicações empíricas da teoria da utilidade ordinal e que a Teoria das Preferências Reveladas era logicamente equivalente à teoria da utilidade ordinal (Giocoli, 2003; Lourenço, 2015).

É neste sentido que Hands (2016) questiona se faz sentido considerar a análise de Samuelson (mesmo com os posteriores desenvolvimentos de Houthakker) como uma

alternativa à teoria da utilidade ordinal tradicional ou antes como uma análise complementar a esta. De facto, esta teoria possibilita a revelação das preferências que era um dos objetivos anteriormente pretendidos. Como o próprio Houthakker refere:

“Though originally intended ‘to develop the theory of consumer’s behaviour freed from any vestigial traces of the utility concept,’ i.e., as a substitute for the ‘utility function’ and related formulations, it has since tended to become complementary to the latter” (Houthakker, 1950, p. 159).

De facto, como é ainda apontado pelo mesmo autor, ainda que Samuelson tivesse como objetivo inicial libertar-se de todos os conceitos subjetivos referentes à utilidade, “the stone the builder rejected in 1938 seemed to have become the cornerstone in 1950” (Houthakker, 1983, p. 63). Deste modo, esta tentativa de Samuelson, apesar de ter obtido alguns resultados interessantes não conseguiu operar uma plena revolução na teoria da escolha do consumidor, dado que não conseguiu desfazer-se quer das controvérsias em torno dos conceitos de utilidade e preferência bem como libertar-se de toda a complexidade psicológica do agente. Como refere Wong (2006):

“...is that the revolutionary significance of the Samuelson Theory is lost. The development of the theory does not represent a break with the tradition in economic theory in which consumer behaviour is explained in terms of preferences (and material circumstances). Consequently, the attendant philosophical and psychological controversies of utility theory, which Samuelson hoped to evade with his observational theory, are not exorcised from the corpus of economic theory...” (Wong, 2006, p. 55).

Na opinião de Haushman e Giocoli, ao fundar a ciência em conceitos unicamente empíricos e evitando conceitos que não sejam observáveis o economista exclui a possibilidade de explicar qualquer fenómeno (Giocoli, 2003).

O movimento de Samuelson com a sua teoria das preferências reveladas foi o golpe final no processo de tentativa da Economia se libertar da Psicologia, processo esse que durava há mais de 45 anos (Hands, 2009).

5. Conclusão

Como foi possível observar ao longo deste trabalho o conceito de Homo Economicus terá surgido de forma evidente nos trabalhos de John Stuart Mill. Contudo, há um ponto que este trabalho tornou claro e que é negligenciado na literatura: o lugar de Malthus. A explicação para que Malthus tenha papel menor na narrativa tradicional prende-se, na nossa opinião, com o facto de este autor não dissertar explicitamente sobre o conceito de Homem Económico, estando, sobretudo, concentrado num problema concreto, neste caso, o problema da população. No entanto, ficou evidente neste ensaio que, entre os primeiros autores a conceber o agente de forma estreita o suficiente em motivos e desejos para que o pudesse trabalhar e deduzir leis económicas, está, efetivamente, Malthus, embora caiba a Mill a invenção do conceito, na medida em que é o primeiro a definir uma abstração do homem como guiado unicamente por fins pecuniários.

Durante o período temporal que este ensaio cobriu, podemos verificar que o conceito de Homo Economicus sempre foi alvo de críticas: por exemplo, no tempo clássico, as ideias de Mill defrontaram-se com as críticas dos Moralistas Britânicos e da Escola Histórica; já no final do Século XIX, os Marginalistas tiveram de debater com os economistas provenientes da Escola Histórica e da Escola Institucionalista (relembre-se aqui a célebre “luta de métodos” que opôs o economista Carl Menger ao alemão Schmoller).

Além disso, desde sempre os economistas reconheceram a importância que esta abstração tem para a ciência económica: Keynes no final do Século XIX, relembre-se, referia que esta abstração “detém um papel central na economia política” e, já na segunda metade do Século XX, Georgescu-Roegen refere que os maiores motivos de insatisfação com a ciência económica provêm desta figura de Homo Economicus.

Em relação ao tipo de argumentos utilizados, estes podem ser sintetizados pelo binómio realismo da figura-modelo e utilidade teórica de se proceder a uma abstração. Por outras palavras, e ainda que, evidentemente, com diferentes meios de expressão, exemplos e especificidades, uma vez que os períodos históricos e intervenientes no debate não são os mesmos, os críticos da figura de Homo Economicus reiteraram sempre a necessidade de basear a análise do fenómeno económico em premissas verdadeiras, isto é, em conformidade com o mundo real, bem como a necessidade de se pensar o Homem que age na sua total dimensão e complexidade, ainda que a tarefa seja difícil. Acusam a Economia ortodoxa de

deturpar aquilo que é, efetivamente, a natureza humana, utilizando uma imagem do ser humano totalmente irrealista e simplista. Neste ponto relembrem-se as críticas de Knies, que referem que nunca existiu um homem que fosse guiado unicamente pelo interesse próprio, ou de Schmoller, quando refere que a ciência económica deveria ser fundada em proposições realistas, empíricas e históricas e que a análise da ação do agente não podia ser desligada do estudo da psique humana ou, por último, de Veblen, quando critica o hedonismo em que se baseava a ciência económica, que, acreditava o autor, não estava em concordância com aquilo que a Psicologia relatava ser a psique humana.

Por sua vez, e respondendo a uma das questões que motivaram esta pesquisa, designadamente, a questão de se, de facto, os economistas que aderiam a esta figura de Homem acreditavam que o ser humano era realmente desta natureza ou apenas o utilizavam como artifício teórico, a teoria ortodoxa sempre se defendeu, ao longo dos tempos, referindo que, efetivamente, não é possível encontrar um ser humano como o pressuposto pelos Economistas, mas que a teorização era mais eficaz com essas construções. Nesse sentido, relembro algumas passagens do trabalho, para que se perceba a similitude dos argumentos ao longo do tempo: Mill refere em meados de 1840 que “Not that any political economist was ever so *absurd* as to *suppose* that mankind are really thus constituted” (Mill, [1843] 2011, p. 879, *itálicos no original*), Keynes, no final do Século XIX e numa perspetiva histórica diz-nos que “they have never posited the actual existence of a society of men guided in all their actions by pure self-interest.... All they affirm...the desire of each man to increase his command over Wealth is far more powerful, and far more uniform in its operation than the other motives”(Keynes, [1890] 1904, p. 123); já Knight no Século XX em resposta às críticas lançadas, diz que “they reduce to the proposition that there is no such man and this is literally true”(Knight, [1935] 1980, p. 35).

Em relação ao desenvolvimento desta figura-modelo ao longo dos tempos, foi perceptível ao longo deste estudo que houve uma tendência para que as descrições sobre o agente económico empregue na teoria e na análise de problemas económicos perdessem dimensão, profundidade e pormenor, isto é, há, de facto, uma linha ascendente do nível de abstração ao longo desta narrativa. De facto, nos trabalhos dos economistas do Século XX é visível a menor importância conferida a teorização sobre a natureza humana bem como uma menor necessidade de criar esta abstração sempre tendo como “pano de fundo” como o ser humano no mundo real é. Contudo, já com a Revolução Marginalista estão a ser dados alguns passos nesse sentido. Na verdade, quando, com a Revolução Marginalista, o agente passa a ser

concebido como um maximizador da utilidade em detrimento de um conceito mais concreto e objetivo como o de riqueza, esta figura aumenta o seu nível de abstração. Ainda assim, os marginalistas partilham com os clássicos uma característica fundamental: indagam sobre os motivos subjacentes à ação. Com o despoletar do novo século os economistas deixam de procurar perceber o que levou os agentes a agir duma determinada maneira, elemento que consideravam dispensável e pouco rigoroso, focando a sua atenção exclusivamente na ação em concreto, no comportamento do mercado do consumidor. De facto, quando Robbins refere que “to explain why this man, in these circumstances, prefers fish to flesh; and that man flesh to fish; why to one love is more important than hunger and to another hunger than love-these are questions which, presumably, would be regarded by the psychologist as falling within his province” (Robbins, 1934, p. 98), estamos, por um lado a restringir o objeto de estudo e, por outro, a aumentar o nível de abstração. Além disso, no Século XX o agente empregue na teoria económica passa a ser utilizado de forma implícita, isto é, o foco está na análise do problema em questão surgindo o Homem-modelo com um conjunto de pressupostos previamente fixado para melhor se adequar a este. Esta abordagem contrasta com a dos autores do Século XIX que antes de se debruçarem sobre o problema em causa discutiam, previamente e de forma explícita, o tipo de figura de Homem a utilizar. Para que se perceba melhor o que aqui está a ser dito, comparem-se as abordagens de Mill ou Smith, com as de Pareto, Hicks/Allen e Samuelson. No primeiro caso, temos descrições riquíssimas do ser humano, enquanto no segundo grupo de autores mencionados não, como demonstra, por exemplo aquela frase de Pareto, mencionada ao longo deste trabalho, de que “the individual can disappear, provided he leaves us this photograph of his tastes” (citado em Giocoli, 2003, p. 69) e a de Hicks quando diz que “theory of demand does study human beings, but only as entities having certain patterns of market behaviour, it makes no claim, no pretence, to be able to see inside their heads” (Hicks, 1959, p. 6).

Todo este movimento que ocorreu com esta figura-modelo, no sentido de uma maior abstração e de uma menor complexidade psicológica do agente, em que explicar o motivo da ação deixa de ser visto como primordial, permitem corroborar a tese avançada pelos dois estudos citados na introdução de que a teoria económica tentou de modo sistemático e deliberado na viragem do Século XX e até meados deste, romper com a utilização de conceitos subjetivos e psicológicos na análise do fenómeno económico. Com a secção denominada “The Road to Escape”, mostrámos as inovações teóricas apresentadas na teoria do consumo (com as questões da agência e da utilidade) e como é possível traçar uma direção

no sentido de tentar cada vez menos depender de conceitos psicológicos, cujo auge é atingido com a teoria das preferências reveladas de Samuelson.

6. Referências

- Alter, M. (1982). Carl Menger and homo oeconomicus: some thoughts on austrian theory and methodology. *Journal of Economic Issues*, 16(1), 149–160. Retrieved from <http://www.jstor.org/discover/10.2307/4225145?uid=3737536&uid=2129&uid=2&uid=70&uid=4&sid=21101616482041>
- Ashraf, N., Camerer, C. F., & Loewenstein, G. (2005). Adam Smith, behavioral economist. *Journal of Economic Perspectives*, 19(3), 131–145. <https://doi.org/10.1257/089533005774357897>
- Blaug, M. (1985). *Economic theory in retrospect*. Cambridge University Press.
- Bostaph, S. (1978). The methodological debate between Carl Menger and the german historicists. *Atlantic Economic Journal*, 6(3), 3–16. <https://doi.org/10.1007/BF02313305>
- Bruni, L. (2001). Vilfredo Pareto and the epistemological foundations of choice theory. *History of Political Economy*, 33(1), 21–49. <https://doi.org/10.1215/00182702-33-1-21>
- Bruni, L. (2010). Pareto's legacy in modern economics. The case of psychology. *Revue Européenne Des Sciences Sociales*, (XLVIII-146), 93–111. <https://doi.org/10.4000/ress.759>
- Bruni, L., & Sugden, R. (2007). The road not taken: how psychology was removed from economics, and how it might be brought back. *Economic Journal*, 117(516), 146–173. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2007.02005.x>
- Caruso, S. (2013). Homo oeconomicus: a false redeemer. A lecture on today's economic theology. In *12th AISPE Conference*. Florence.
- Clark, J. M. (1918). Economics and modern psychology: I. *Journal of Political Economy*, 26(1), 1–30. <https://doi.org/10.1086/253060>
- Coase, R. H. (1976). Adam Smith's view of a man. *Journal of Law and Economics*, 19(3), 529–540.
- Collison Black, R. D. (2016). *Papers and correspondence of William Stanley Jevons. Papers and correspondence of William Stanley Jevons* (Vol. 7). <https://doi.org/10.1007/978-1-349-03097-2>
- Cowell, F., Witztum, A., Falgueras-sorauren, I., Atkinson, A. B., Sugden, R., & Hands, W. (2009). Lionel Robbins's essay on the nature and significance of economic science. In F. Cowell & A. Witztum (Eds.), *Proceedings of the 75 th Anniversary Conference*. London.
- Davis, J. (2003). *The theory of the individual in economics: identity and value*. London: Routledge.

- <https://doi.org/10.4324/9780203457689>
- Drakopoulos, S. A., & Katselidis, I. (2017). *The relationship between psychology and economics: insights from the history of economic thought* (MPRA Paper No. 77485). Retrieved from <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/77485/>
- Fisher, I. (1892). Mathematical investigations in the theory of value and prices. *Transactions of the Connecticut Academy of Arts and Sciences*, 9, 1–124.
<https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1090/S0002-9904-1893-00145-6>
- Frisch, R. (1932). *New methods of measuring marginal utility*. Porcupine Press.
- Georgescu-Roegen, N. (1971). *The entropy law and the economic process*. Harvard University Press.
<https://doi.org/10.2307/2231206>
- Gerschlager, C. (2005). Beyond economic man: Adam Smith's concept of the agent and the role of deception. *Cahiers d'Économie Politique*, 49(2), 31. <https://doi.org/10.3917/cep.049.0031>
- Giocoli, N. (2003). *Modeling rational agents: from interwar economics to early modern game theory*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- Haller, M. (2004). Mixing economics and ethics: Carl Menger vs Gustav von Schmoller. *Social Science Information*, 43(1), 5–33. <https://doi.org/10.1177/05390184040684>
- Hands, W. (2009). Economics, psychology and the history of consumer choice theory. *Cambridge Journal of Economics*, 34(4), 633–648. <https://doi.org/10.1093/cje/bep045>
- Hands, W. (2014). Paul Samuelson and revealed preference theory. *History of Political Economy*, 46(1), 85–116. <https://doi.org/10.1215/00182702-2398939>
- Hands, W. (2016). The individual and the market: Paul Samuelson on (homothetic) Santa Claus economics. *The European Journal of the History of Economic Thought*, 23(3), 1–31.
- Hands, W. (2017). The road to rationalisation: A history of “Where the Empirical Lives” (or has lived) in consumer choice theory. *European Journal of the History of Economic Thought*, 24(3), 555–588. <https://doi.org/10.1080/09672567.2016.1260148>
- Hicks, J. (1959). *A revision of demand theory*. Clarendon Press.
- Hicks, J., & Allen, R. G. D. (1934). A reconsideration of the theory of value. Part I. *Economica*, 1(1), 52–76. <https://doi.org/10.2307/2548574>
- Hodgson, G. M. (2007). Meanings of methodological individualism. *Journal of Economic Methodology*, 14(2), 211–226. <https://doi.org/10.1080/13501780701394094>

- Houthakker, H. S. (1950). Revealed preference and the utility function. *Economica*, 17(66), 159.
<https://doi.org/10.2307/2549382>
- Houthakker, H. S. (1983). On consumption theory. In E. C. B. and R. M. Solow (Ed.), *In Paul Samuelson and modern economics* (pp. 57–68). New York: McGraw Hill.
- Jevons, W. S. (1871). *The theory of political economy*. London: Macmillan.
- John K. Ingram. (2013). *A history of political economy*. Cambridge University Press.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1017/CBO9781139381963>
- Keynes, J. N. (1904). *The scope and method of political economy* (Third Edit). London: Macmillan.
- Kirzner, I. M. (1961). *The economic point of view: an essay in the history of economic thought*. Kansas City: Sheed and Ward, Inc. <https://doi.org/10.2307/1055539>
- Knight, F. H. (1980). *Ethics of competition and other essays*. University of Chicago Press.
- Knight, F. H. (1982). *Freedom and reform : essays in economics and social philosophy*. Liberty Press.
- Lewin, S. B. (1996). Economics and psychology: Lessons for our own day from the early twentieth century. *Journal of Economic Literature*, 34(3), 1293–1323.
- Lourenço, D. (2015). *Hayekian reflections on economic explanation*. University of Porto.
- Machlup, F. (1978). *Methodology of economics and other social sciences*. New York: Academic Press.
- Mäki, U. (1997). Universals and the Methodenstreit: A re-examination of Carl Menger's conception of economics as an exact science. *Studies in History and Philosophy of Science Part A*, 28(3), 475–495. [https://doi.org/10.1016/S0039-3681\(96\)00011-8](https://doi.org/10.1016/S0039-3681(96)00011-8)
- Malthus, T. R. (1798). *An essay on the principle of population*. London: J. Johnson.
- Marchionatti, R., & Gambino, E. (1997). Pareto and political economy as a science: methodological revolution and analytical advances in economic theory in the 1890s. *Journal of Political Economy*, 105(6), 1322–1348. <https://doi.org/10.1086/516395>
- Marshall, A. (1920). *Principles of economics* (8th ed.). London: Macmillan and Co.
<https://doi.org/10.1057/9781137375261>
- Menger, C. (1985). *Investigations into the method of the social sciences with special reference to economics (Problems of Economics and Sociology)*. (L. Schneider, Ed.). New York University Pres.
- Mill, J. S. (1965). The principles of political economy with some of their applications to social philosophy. In J. M. Robson (Ed.), *The collected works of John Stuart Mill* (Vol. II). London:

- Routledge. Retrieved from
http://oll.libertyfund.org/index.php?option=com_staticxt&staticfile=show.php&title=165
- Mill, J. S. (2011). *A system of logic, ratiocinative and inductive: being a connected view of the principles of evidence and the methods of scientific investigation* (8th ed.). New York: Harper & Brothers.
- Morgan, M. S. (2006). Economic man as model man: ideal types, idealization and caricatures. *Journal of the History of Economic Thought*. <https://doi.org/10.1080/10427710500509763>
- Morgan, M. S. (2012). *The world in the model: how economists work and think*. Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139026185>
- Moscatti, I. (2007). Early experiments in consumer demand theory: 1930-1970. *History of Political Economy*, 39(3), 359–401. <https://doi.org/10.1215/00182702-2007-015>
- Peart, S. (1996). *The economics of W.S. Jevons* (1st ed.). London: Routledge.
- Persky, J. (1995). Retrospectives: the ethology of homo economicus. *The Journal of Economic Perspectives*, 9(2), 221–231. <https://doi.org/10.2307/2138175>
- Robbins, L. (1934). Remarks on the relationship between economics and psychology. *The Manchester School*, 5(2), 89–101. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1934.tb01137.x>
- Robbins, L. (1935). *An essay on the nature and significance of economic science* (2nd ed.). New York: Macmillan.
- Samuelson, P. A. (1938a). A note on the pure theory of consumer's behaviour. *Economica*, 5(17), 61–71. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.2008.00718.x>
- Samuelson, P. A. (1938b). The empirical implications of utility analysis. *Econometrica*, 6(4), 344–356. <https://doi.org/10.2307/1905411>
- Schumpeter, J. (1996). *History of economic analysis*. (Elizabeth Boody Schumpeter, Ed.) (Revised Ed). Oxford University Press;
- Sen, A. (1973). Behaviour and the concept of preference. *Economica*, 40(159), 241–259. <https://doi.org/10.2307/2552796>
- Shute, L. (1996). *John Maurice Clark a social economics for the twenty-first century* (1st ed.). Palgrave Macmillan UK.
- Sigot, N. (2002). Jevons's debt to Bentham: mathematical economy, morals and psychology. *The Manchester School*, 70(2), 262–278. <https://doi.org/10.1111/1467-9957.00295>
- Smith, A. (2002). *The theory of moral sentiments*. (K. Haakonssen, Ed.). Cambridge: Cambridge

University Press.

- Stigler, G. J. (1950). The development of utility theory. I. *Journal of Political Economy*, 58(4), 307–327.
<https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Udehn, L. (2002). The changing face of methodological individualism. *Annual Review of Sociology*, 28(1), 479–507. <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.28.110601.140938>
- Veblen, T. (1898). Why is economics not an evolutionary science? *The Quarterly Journal of Economics*, 12(4), 373–397. <https://doi.org/10.1177/0309132512463300>
- Watkins, J. W. N. (1952). The principle of methodological individualism. *British Journal for the Philosophy of Science*. <https://doi.org/10.1093/bjps/III.10.186>
- Wong, S. (2006). *The foundations of Paul Samuelson 's revealed preference theory* (Revised Ed). London and New York: Routledge.